Handel und Gewerbe in Polen

Erscheint jeden Monat einmal.
Bezugs-Preis:
1.00 zł monatlich, für das Ausland
2.00 Rm. vierteljährlich.

Anzeigen-Annahme KOSMOS, Sp. z o. o.
Poznań, Aleja Marsz. Pilsudskiego 25,
Fernruf: 6105, 6275.
Anzeigen-Preis: Laut Tarif.
Bei Wiederholungen entspr. Rabatt.
Annahmeschluß: am 10. jeden Monats.

Nachrichtenblatt des Verbandes für Handel und Gewerbe e. V.
Poznań, Aleja Marsz. Pilsudskiego 25, Wohn. 3. Fernruf Nr. 77-11

13. Jahrgang | Poznań, den 15. September 1938 | Nr. 9

Wer lust'gen Mut zur Arbeit trägt
und rasch die Arme stets bewegt,
sich durch die Welt noch immer schlägt.
Der Träge sitzt, weiss nicht wo aus,
und über ihm stürzt ein das Haus.
Mit frohen Segeln munter
fährt der Frohe das Leben hinunter.

L. Tieck.

Inhalt: Nr. 9

Handel und Gewerbe in Polen

Erscheint jeden Monat einmal.
Bezugs-Preis:
1.00 zł monatlich, für das Ausland
2.00 Rm. vierteljährlich.

Anzeigen-Annahme KOSMOS, Sp. z o. o.
Poznań, Aleja Marsz. Piłsudskiego 25
Fernruf: 6105, 6275.
Anzeigen-Preis: Laut Tarif.
Bei Wiederholungen entspr. Rabatt
Annahmeschluß: am 10. jeden Monats.

Nachrichtenblatt des Verbandes für Handel und Gewerbe e. V.
Poznań, Aleja Marsz. Piłsudskiego 25, Wohn. 3. Fernruf Nr. 77-11

13. Jahrgang | Poznań, den 15. September 1938 | Nr. 9

Von der „Konkurrenz" zum Leistungs-Wettbewerb

Wir Menschen tragen in uns Vorstellungen, die aus vergangenen Zeiten stammen, denen wir aber so sehr aus Gewohnheit verhaftet sind, daß wir uns kaum bewußt werden, wie wenig sie eigentlich noch in unsere Zeit gehoren. Mit einer dieser Vorstellungen wollen wir uns kurz im folgenden beschaftigen.

Die Wirtschaftsauffassung der Vergangenheit fußt bekanntlich auf der Annahme, daß die Wirtschaft sich gewissermaßen „von selbst" (automatisch) regle und ordne. Um diesen „Automatismus" erklaren zu konnen, benotigte man die gedankliche Konstruktion besonderer Wirkungen der „Konkurrenz". Damit die Wirtschaft sich fortentwickeln konne, sei „Konkurrenzkampf" (ähnlich dem „Kampf ums Dasein") erforderlich. Er sporne die Menschen zu Leistungen und Leistungssteigerungen an, er bewirke die Auslese der Tüchtigen und Fortschrittlichen und die Ausmerzung der Faulen, Tragen, Rückschrittlichen. Wie sehr Richtiges und Falsches in dieser Vorstellung ineinander gemischt ist, zeigte sich in den vergangenen Jahren wiederholt in der Besorgnis, daß in einer „geordneten Wirtschaft" mit der Ausschaltung des „Konkurrenzkampfes" zugleich auch die Leistungsfahigkeit, die Leistungskraft und der Leistungswille der deutschen Unternehmer geschwacht wurden. Diese Befürchtung weist auf das Falsche in der angedeuteten Vorstellung hin.

Einiges vom „Konkurrenzkampf".

Wir können es uns versagen, hier im einzelnen Entartungserscheinungen der Vergangenheit aufzuzahlen. Sie sind oft genug behandelt worden und sicher jedem Unternehmer, der diese Zeilen liest, hinreichend aus eigener Erfahrung bekannt. Befassen wir uns lieber mit dem Grundlegenden! Schon das Fremdwort „Konkurrenz" deutet an, daß wir es mit einer Erscheinung zu tun haben, die im Grunde dem deutschen Wirtschaftsmanne nicht auf den Leib geschrieben wurde. Tatsachlich ist denn auch, sowohl geistig wie lebensmaßig, die „Konkurrenz" englisches Einfuhrgut — nur ein Gut, das fur uns nicht gut war. Will man das Wort „Konkurrenz" übersetzen, so kommt man zum „zusammenlaufen", zu einem „um die Wette laufen". In dieser Vorstellung steckt gewiß auch der Gedanke des „Trainings", also einer bewußt erstrebten und erarbeiteten Leistungssteigerung, aber auch — und das darf nicht übersehen werden! — die Tatsache, daß langere Beine (für die der einzelne ja nichts kann) schneller zum Ziele fuhren als kürzere, daß die größere Lunge langer aushalt als eine kleine. Mit der Vorstellung „Konkurrenz" sah man eben nur das Ziel, nur den, der als erster am Ziele ankam, der zuerst den Kaufer, den Kunden erreichte. Man erinnere sich des eigenartigen Verfahrens der Inbesitznahme von Gold- oder Diamanten-Claims etwa in Afrika. Die „Interessenten" stehen am Startband. Auf einen Schuß rennen sie alle los! Alle! Aber die einen zu Fuß, die anderen auf einem Pferd oder Maulesel, die einen mit gesunden Beinen, die anderen humpeln. Jeder will, koste es, was es wolle, „sein" Feld abstecken. Ein widerliches Bild menschlicher Habgier!

Ganz anders aber sieht es im gesunden Sport aus. Hier stehen annahernd Gleiche am Startband. Jeder von ihnen hat die gleichen Aussichten, Sieger zu werden, als erster das Zielband zu zerreißen. Dafur sorgte und sorgt schon die Vorauswahl. Hier handelt es sich tatsachlich um einen Wettkampf der besseren Leistung, der größeren Kraft, der klügeren Einteilung der Strecke und Krafte usw.

Im Wirtschaftsleben aber steht niemals eine „über die Vorrunden" ausgewahlte Mannschaft am Startband. Großbetriebe erstreben gleiche Wirtschaftsziele wie mittlere und kleinere Unternehmer. Die einen haben — ohne daß es immer ihr Verdienst ware — reichliche, die anderen nur bescheidene Geldmittel zur Verfügung. Ja, nur zu oft stehen die „Mittel" im umgekehrten Verhaltnis zur wirklichen Eignung. Beziehungen zu Kreditquellen spielen eine bedeutsame Rolle. Der „Konkurrenzkampf" war und ist deswegen kein Wettbewerbskampf. Er ist, einfach ausgedrückt, nichts anderes als der Einsatz starkerer Krafte gegenüber schwacheren, er ist eigensüchtiger Machtkampf, der keine Rücksicht auf andere nimmt, sondern geradezu auf Rücksichtslosigkeit aufgebaut ist. Im Sport ist ihm nur eines vergleichbar, jene seltsame Art des Ringens, die in Amerika soviele Menschen „belustigt" und bei dem jeder Griff erlaubt ist.

Umsatz! Umsatz! Umsatz!

Ein weiteres: Fur die Vorstellung „Konkurrenz" ist es bedeutungslos, was der Kunde, der Kaufer bekommt, wenn er nur überhaupt etwas bekommt, wenn es nur gelingt, ihm etwas „anzudrehen", „aufzuschwatzen", die „Ware an den Mann zu bringen" usw. Es spukt in der „Konkurrenz" jene ungesunde „Rekordsucht", die nur das Ansteigen der Umsatzzahlen sieht und dann schließlich den Umsatz als Selbstzweck betrachtet. Die Folgen dieser Einstellung sind naheliegend: Statt wirklich wertvolle Arbeit, haltbare Ware zu liefern, erschien es weit sinnvoller und „rentabler", Ware zu erzeugen, die sich schnell verbraucht. Je schneller die Ware

verschliß, um so eher mußte sie ja neu gekauft werden, um so „regelmaßiger“ war der Umsatz, um so eher ließ er sich steigern. Beispiellose Rohstoffverschwendung die unnatürliche Folge! Die Menschen verlieren bei dieser Art des Schaffens jedes „Wert“-Gefuhl, ihre innere Bindung zu den Dingen, die sie umgeben. Bloße Zweckhaftigkeit rückt in den Vordergrund. Alles Personliche tritt zurück, verschwindet. Ein Stuhl muß schließlich nach dieser Auffassung zuallererst „billig“ sein, dann vier Beine und eine Lehne haben. Schluß! Ist „das Ding“ entzwei, wird ein neuer Stuhl angeschafft. Es „lohnt“ sich nicht mehr, einen schönen Stuhl zu schaffen. Man hat ja weder die Zeit, sich seiner Schonheit zu erfreuen, noch Zeit, auf ihm überhaupt zu sitzen und sich auszuruhen. Kitsch wird die Parole des Umsatzes und schließlich der Wirtschaft!

Leistung und Wettbewerb!

Ein weiteres wird mit der Vorstellung „Konkurrenz“ übersehen, namlich die Tatsache, daß die Menschen ja nicht nur schaffen, weil sie ihr Dasein erhalten müssen. Sie schaffen auch, weil sie Freude am Schaffen haben. Sie wollen gestalten! Sie machen damit eine lebensnotwendige Pflicht zu ihrem eigenen Gesetz. Sie werden erst damit wirklich frei!

Das übersah der sogenannte Liberalismus. Er sah nur die „Lebensnotwendigkeit“ und leitete aus ihr alles Geschehen als Automatismus ab. Die Menschen waren Marionetten, die an unsichtbaren, aber doch als wirklich vorhanden geglaubten Faden von der unsichtbaren „anonymen“ Gewalt der Wirtschaft gezogen und gegangelt wurden. Aus dieser Sicht heraus nimmt es nicht wunder, daß man zu einer Vorstellung kam, wie sie sich hinter der Bezeichnung „Seine Majestat der Kunde!“ verbirgt. Der Kunde, die „Nachfrage“ bestimmte, nicht die Leistung, nicht das Gestalten, nicht der Wille, Werte zu erzeugen und zu pflegen. Deswegen gelang auch nicht die Überwindung der Erwerbslosigkeit, deswegen hatten wir „Arbeitslosigkeit“. Der Nationalsozialismus dagegen ging von der freien und schöpferischen Kraft des Menschen aus, von der Leistung als einer Tatigkeit, als einer Verwirklichung der bildenden und formenden Krafte im Menschen. Er stellte Aufgaben, wie sich jeder gesunde einzelne Mensch Aufgaben stellt.

Hier entschleiert sich uns das Geheimnis, warum wir trotz der vollstandigen oder nahezu vollstandigen Beseitigung der „Konkurrenz“ keineswegs von einer Erschlaffung unserer deutschen Unternehmer sprechen konnen und dürfen. Jetzt, da sie wieder schaffen und gestalten konnen, konnen sie auch wieder unternehmen, denn dies heißt ja gar nichts anderes als gestalten. Jetzt konnen sie wieder ihren Stolz in ihre Leistung legen! Und seitdem ist wieder ein wirklicher Wettbewerb moglich, der eine gesunde Auslese der Tüchtigen ermoglicht. Zu diesem Wettbewerb der Leistung kann jeder antreten und damit knüpft der deutsche Unternehmer an eine alte — man darf sagen: die deutsche — Überlieferung an.

Aus der Geschichte lernen!

Wahrend der „Konkurrenzkampf“ kaum 100 Jahre in der deutschen Wirtschaftsgeschichte galt, hatten Leistung und wahrer Wettbewerb seit je für den Germanen und den Deutschen Geltung. Von innen heraus drangender Leistungswille, eine unbandige Lust, zu schaffen und zu gestalten, sind seine besonderen Kennzeichen. Zu keiner Zeit entsprach es seinem Willen, andere zu unterdrücken, auf Kosten anderer das eigene Schicksal zu gestalten. Niemals beutete er aus, immer entwickelte und gestaltete er, bestrebt, stets das Ganze im wohltuenden Zusammenklang der Glieder zu erhalten und zu entfalten. Zu keiner Zeit hat er Arbeitskrafte „organisiert“, um sie auszubeuten; immer wuchs die Leistung, auch der Arbeitsgemeinschaft, aus dieser selbst.

Und immer hatte er Freude am wirklichen Wettkampf der Leistung, hinter der der Mann selbst ganz und gar zurücktrat. Wie ware es sonst moglich, daß sich bei alten Meisterwerken deutscher Kunst heute die Fachleute den Kopf darüber zerbrechen müssen, wer sie wohl einst erschuf. Nicht der Mann, sondern die Leistung sollte sprechen.

Indem der deutsche Unternehmer wieder lernte, ohne die Vorstellung der „Konkurrenz“ und des „Konkurrenzkampfes“ zu schaffen, knüpfte er also an eine uralte, in seinem Blute verwurzelte Überlieferung an. Das ist keine Verarmung, sondern schonste Bereicherung. Ohne diese Voraussetzung waren die Leistungen der letzten Jahre gar nicht moglich gewesen. Der politische Wille der Neugestaltung kann sich nur auswirken, wenn er eine Gefolgschaft hinter sich weiß, die gewillt ist, den Führerwillen zu verwirklichen. Es ist dies Ausdruck jenes im Auslande einfach unerklarlich erscheinenden Zusammenklanges zwischen Freiheit und Bindung, der ausgesprochen deutsch ist.

Leistungssteigerung.

Wenn wir also in den letzten Jahren eine beispiellose Steigerung der deutschen Wirtschaftsleistung erlebten, so ist dies eine Folge eines Zurückfindens zu den Wurzeln deutschen Wesens. Niemand, auch der größte Schwarzseher nicht, kann hierin ein Erschlaffen der Leistungskraft, sondern nur ein Anspannen aller Krafte sehen

Diese neue, alte Entwicklung hat ihre innere Folgerichtigkeit, die gespeist wird aus den aufbauenden Kraften des Lebens, aus dem Glauben an das Gute und Edle im Leben des einzelnen wie der Gesamtheit. Wie das Bose, Lebenzerstörende fortlaufend Boses gebiert, so umgekehrt das Gute fortlaufend Gutes!

Man muß sich nicht durch Erscheinungen am Rande irre machen lassen! Gewiß, die Vollbeschaftigung mag manchen bequemen Menschen veranlassen, sich mit dem Erreichten zu begnügen. Menschen, die so denken und handeln, konnen aber nur Ausnahmen sein. Jedenfalls sind sie es unter den deutschen Unternehmern! Wer sich seiner Verantwortung dem Ganzen gegenüber bewußt ist, wird nie bequem werden. Er braucht gar keinen „Konkurrenzkampf“, um seine besten Krafte zu entwickeln, um diese Entwicklung auszulosen oder anzustacheln, sondern diese Krafte drangen von innen heraus zur Entfaltung.

Man kann die Entwicklung fast voraussehen: Die Vollbeschaftigung erzwingt sparsamen Menscheneinsatz, erzwingt Gute der Arbeit. Diese weckt Wertempfinden, dieses steigert die Ansprüche. Wertvolle Erzeugung ist aber zugleich dauerhafte. Dauerhafte Erzeugung ermoglicht, volkswirtschaftlich gesehen, Leistungssteigerung und Erweiterung des Kreises der Leistungen. Die Moglichkeiten, in der Lebensarbeit der inneren Berufung zu folgen, wachsen also. Und indem die Arbeit vielseitiger wird, indem die Arbeit, gleich an welcher Stelle, wieder aus dem Gefuhl der Verantwortung und aus dem der Berufung heraus geleistet wird, wird das Leben als Ganzes reicher. Der Mensch gewinnt wieder eine innere Beziehung zu den Dingen, die er schafft und gebraucht. Das Leben wird wieder wert, gelebt zu werden

So gesehen ist das seherische Dichterwort nicht vermessen: Am deutschen Wesen soll einmal die Welt genesen! Wir tragen nicht, wie die Englander, die „Last des weißen Mannes“, sondern wir bemühen uns, unser Bestes vorzuleben. Weil die Olympiade aus gleichem Geiste geboren wurde, vermag sie trotz allen Wettkampfes zu einen. „Konkurrenz“ aber führt zur Vernichtung. Deswegen sollten wir dieses Wort aus unserer Vorstellung entfernen. Es beleidigt uns. Die Schaffenskraft deutscher Unternehmer braucht keinen Ansporn von außen. Sie wollen gestalten und sie werden es stets wollen!

H. Hebert.

Etwas Volkswirtschaft

Ist mein Betrieb wirklich leistungsfähig?

Rationalisierung! — Ein Schlagwort erlangt Bedeutung.

I. Die Entwicklung zur neuzeitlichen Arbeitstechnik.

Wann begann der Mensch arbeitstechnisch vernünftig — also in unserem Sinne rationell zu denken?

Vom Bau der Pyramiden sind uns Darstellungen überkommen, die veranschaulichen, wie sich schon vor Tausenden von Jahren die Baumeister bestimmter Hilfsmittel bedienten, um physikalische bzw. technische Effekte nutzbringend zum Ersatz oder zur Schonung menschlicher Arbeitskräfte anzuwenden. Die hervorstechendsten Hilfsmittel dürften wohl der ein- und zweiarmige Hebel und die einfache Rolle gewesen sein. Aus der späteren Menschheitsgeschichte ist bekannt, daß mit dem allgemeinen Fortschritt auch stets eine Entwicklung der technischen Gerätschaften und Werkzeuge einherging. Das dürfte am augenfälligsten an der Entwicklung des Pfluges veranschaulicht werden können. Mit dem Erscheinen des Pfluges als Arbeitsgerät des Menschen beginnt das Kulturschaffen des Menschen überhaupt und gleichzeitig der Nachweis, daß vor urdenklichen Zeiten der arbeitende Mensch bewußt den Einsatz der menschlichen Arbeitskraft durch technische Mittel zu ersetzen versuchte. Die ersten von Menschen gezogenen Pflugbäume rissen nur den Boden auf und lockerten ihn. Durch die Kenntnis der später einsetzenden Metallbearbeitung gelang es, Pflüge zu bauen, die durch Tiere gezogen wurden und bei denen man neben der Auflockerung des Bodens eine Wendung der Erdschicht erreichte, die bei der Anwendung des einfachen Pflugbaumes noch nachträglich durch Handschaufeln gewendet werden mußte. Es besteht zwischen den neuzeitlichen automatischen Maschinen und der Entwicklung des Pfluges eine Ähnlichkeit dahingehend, daß der Mensch technische Gerätschaften erfand, um sich von physischer Arbeitsleistung zu entlasten, um sich nur noch gerätеführend (Pflug führen — Maschine bedienen) zu betätigen. Gerade die Entwicklung vom einfachen Pflugbaum zum neuzeitlichen Mehrfurchen-Dampf- oder Motorpflug läßt das dem Menschen von jeher innewohnende Bedürfnis nach körperlicher Arbeitsentlastung und nach Vereinfachung des Arbeitsvorganges klar hervortreten. An diesem geschichtlichen Vorgang erkennt man, daß das Streben nach rationellen Arbeitsmöglichkeiten keinesfalls eine Errungenschaft der Neuzeit ist, sondern mit dem Beginn jeglichen Kulturschaffens eng verknüpft ist. Es kann sogar die Behauptung aufgestellt werden, daß die Anwendung vernunftgemäßer (rationeller) Arbeitsmethoden einen jeweiligen Maßstab für den kulturellen und zivilisatorischen Stand der Entwicklungsgeschichte abgibt.

Unserer Zeit blieb es überlassen, diese uralten Bestrebungen in eine wissenschaftliche Form zu bringen. Wird heutigentags ein Leistungsvorgang sinnvoll vereinfacht oder unter Einsatz geringerer Mittel ebenso gut oder sogar besser durchgeführt, so spricht man von einem „Rationalisierungsvorgang".

War in den Zeitläuften bis etwa vor 150 Jahren der Fortschritt in der Vervollkommnung allgemeiner Arbeitsverfahren nur immer ein schrittweiser, so setzte mit dem Zeitpunkt der Erfindung des mechanischen Webstuhls und der Dampfmaschine ein bisher unbekanntes Tempo auf allen Gebieten in der Abkehr von überalterten, zumeist handwerklichen Arbeitsverfahren ein.

Betrachtet man die Anfänge der Entwicklung zum industriellen Aufbruch im europäischen Raum, so stellt man das Zusammenfallen dieses Einsatzes mit dem Zeitpunkte fest, wo es gelang, die Naturkräfte weitestgehend für Arbeitsleistungen einzuspannen. Es ist auch hierbei der Wille erkennbar, bestimmte Kräfteeinsätze von Mensch und Tier (Göpelwerk) bei der Verbrauchsgüterproduktion durch die Anwendung von Maschinen zu ersetzen und gleichzeitig den Leistungsertrag um ein Vielfaches zu steigern. Fast in allen Gewerbezweigen konnten die Anfänge einer Tendenz zur Änderung der überkommenen Betriebsformen festgestellt werden, um die Erzeugung der lebensnotwendigen Güter auf eine breitere Grundlage zu stellen, damit sie an die weniger kaufkräftigen Verbraucherkreise herangetragen werden konnten.

Sehr belebt wurde die Nachfrage nach Massengütern durch die Überbrückung des Raumes mittels der aufkommenden Eisenbahn und Dampfschiffe. Im übrigen trug der stark einsetzende Überseehandel und der dadurch vermehrte Güteraustausch zu einer Ausweitung der üblichen Lebenshaltung weitester Volkskreise bei. Für unsere Betrachtung ist ausschlaggebend, daß mit der zunehmenden Verwendung von Maschinen und anderen technischen Hilfsmitteln auf den verschiedensten Produktionsgebieten sich fortlaufend die Lebensbedürfnisse der breiten Masse steigerten und neue Bedürfnisse geschaffen wurden. Die allgemeinen Wohnungsbedürfnisse und kulturellen Forderungen des Volkes stiegen zusehends und steigerten sich unaufhaltsam bis in unsere Tage.

So wie in den hinter uns liegenden Zeitabschnitten die naturwissenschaftlichen Erkenntnisse und der dadurch ausgelöste technische Fortschritt nebenher eine Steigerung der Lebensbedürfnisse breitester Volksschichten mit sich brachte, so ist in unserer Zeit „die technische Rationalisierung" Mittel und Zweck zur bewußten Steigerung und Förderung aller Lebensbedürfnisse des Volksganzen.

Wenn aber technischer Fortschritt und die Anwendung rationeller Verfahren zur Hebung des Kultur- und Lebensstandards eines Volkes beitragen und das Dasein weitester Volksschichten hierdurch lebenswerter gemacht wird, kann die Anwendung technischer und rationeller Mittel beim menschlichen Arbeitseinsatz nur ethische und soziale Pflicht sein.

Es wird nun vielfach angenommen, daß in den größeren Industriebetrieben bereits durchgehend eine erhebliche Rationalisierung der Fertigungsmethoden stattgefunden hat. Diese sehr verbreitete Ansicht ist aber vollkommen unzutreffend. Keinesfalls ist ein bedeutender Teil der größeren und mittleren industriellen Betriebe so rationell durchorganisiert, daß keine nennenswerten fertigungstechnischen Erfolge mehr erreichbar sind. Entgegen dieser Annahme ist der größte Teil der Industriebetriebe noch weit davon entfernt, als „rationalisierter Betrieb" angesprochen zu werden.

Auf keinem Gebiete der menschlichen Betätigung ist Stillstand so mit Rückstand gleichbedeutend wie in der Fertigung, insbesondere der industriellen. Die hier noch nicht genutzten Möglichkeiten sind aber so riesengroß, daß die zukünftige Entwicklung noch nicht zu übersehen ist. In diesem Zusammenhange mag darauf hingewiesen werden, daß die Schneider vor drei Generationen zum Nähen einer Naht mit der Hand durchschnittlich den Zeitaufwand von 1 Minute für 30 bis 40 Stiche benötigten. Heute hat die Nähmaschine mit einer Stichleistung von 2000 bis 3000 Stichen pro Minute nicht nur in der Industrie, sondern in dem individuell schaffenden Schneiderhandwerk wie auch im Haushalt restlos Eingang gefunden.

So wie die ersten Nahmaschinen bei ihrem Aufkommen als gewerbezerstörende Instrumente von übereifrigen Handwerkern der damaligen Zeit bekampft und zerstört wurden, leben aber in unseren Tagen Zeitgenossen, die sich mit den Rationalisierungsbestrebungen der Jetztzeit keinesfalls befreunden können. Ist aber der Hinweis auf den großen technischen Fortschritt durch die Anwendung der Nahmaschine für die Rationalisierungsgegner noch kein Überzeugungsgrund, so soll hierbei auf das unkomplizierteste technische Hilfsmittel unserer Zeit verwiesen werden, ohne dessen Existenz wir uns das Dasein nicht mehr vorstellen können. Dieses technische Mittel, welches auf der ganzen Welt in höchster technischer Vollendung vollautomatisch, unter Ausschluß jeglicher Handarbeit, hergestellt und sogar verpackt wird, ist das Streichholz. Es darf wohl als erwiesen angesehen werden, daß auch die stursten Rationalisierungsgegner die Vorteile, die die rationell erzeugten Gegenstande und Waren bieten, keinesfalls vermissen möchten. Die Rückkehr zur Benutzung von Feuerstein und Lunte dürfte von diesen entrüstet abgelehnt werden.

Es mag hier noch auf ein anderes Beispiel verwiesen werden. Der Erwerb einer Rundfunkanlage mit Lautsprecherbetrieb für große Volkskreise ist wegen der hohen Kosten eine Unmöglichkeit. In Deutschland führte die Forderung des Propagandaministeriums an die deutsche Rundfunkindustrie, ein „Volksgerät" zu schaffen, zu dem Erfolge der Konstruktion des außerst preiswerten „Volksempfangers". Dieses Gerat kann aber nur in der bekannten Preislage deshalb von der Industrie geliefert werden, weil es durch Anwendung der rationellsten Arbeitsmethoden (Fließarbeit) gefertigt wird. Gedankenlos werden auch diese Erzeugnisse der Wirtschaft von Rationalisierungsgegnern als selbstverstandliche Leistungen der Industrie entgegengenommen, ohne daß sie sich darüber im klaren sind, stets Nutznießer einer Sache zu sein, die sie in Unkenntnis der Dinge bekampfen.

II. Der Rationalisierungsbegriff.

Um den vielfach bestehenden unrichtigen Ansichten über das Wesen der Rationalisierung entgegenzutreten, soll, soweit es im Rahmen dieser Abhandlung moglich ist, Sinn und Zweck als auch die bekanntesten Erscheinungsformen der technischen Rationalisierung beschrieben werden. Man merke sich:

Rationalisierung hat mit rein materialistischem Zweckdenken nichts zu tun, vielmehr heißt „rationell arbeiten" vernunftgemaß arbeiten, unter möglichster Ausschaltung von Verlusten an

menschlicher Arbeitskraft,
Werkstoffen und an
Gemeinkosten (Maschinen- und Werkzeugverschleiß, Licht, Kraft usw.).

Ferner muß eingesehen werden, daß „Rationalisierung" ein Sammelbegriff ist, wie das Wort „Technik" oder „Philosophie". Er hat nichts mit der Ausnutzung menschlicher Arbeitskrafte zu tun, wie fernerhin z. B. mit einer unzweckmäßigen Anwendung einer Stoppuhr zur Arbeitszeitermittlung oder ahnlichen betriebstechnischen Einzelhandlungen.

Das Stammwort von Rationalisierung ist „ratio". In bezug auf unsere Betrachtungen heißt es soviel wie „vernunftgemaße Rechnung" oder auch „sinngemaßer, verlustfreier Einsatz". Überall dort, wo vernunftgemaß gerechnet und ein möglichst verlustfreier Krafteeinsatz vorgenommen wird, handelt man „rationell". Aus diesem Grunde kann auch eine Rationalisierung keineswegs nur an einen Produktionsbetrieb gebunden sein, man trifft sie vielmehr in den verschiedensten Formen, Abarten, Stufen und unter den unterschiedlichsten Gesichtspunkten im Wirtschafts- und Einzelleben an. Unter den vielfachen Rationalisierungsbestrebungen interessieren am meisten folgende hervorstechende Arten oder Stufen:

die volkswirtschaftliche Rationalisierung,
die kommerzielle Rationalisierung,
die technische Rationalisierung,
die kaufmannische Rationalisierung,
die rationelle Lebensform der Einzelperson.

Wenn in der Gesamtwirtschaft so viele gleichartige Bestrebungen auftreten, ist es naheliegend, daß einzelne in ihrer Zielsetzung als entgegengesetzte Pole auftreten und wirken können. Diese Gegensatzlichkeit, bis zum Extrem, tritt dann ein, wenn höhere Interessen der Volksgemeinschaft durch eine privatwirtschaftliche, vollkommen eigennützliche Rationalisierung beeintrachtigt werden. So kann z. B. die Stilllegung eines Konzernwerkes vom Standpunkte der Konzernleiter aus „rationell" sein, weil durch diese „kommerzielle Rationalisierung" ein höherer Gewinn der anderen Werke gesichert erscheint. Eine verantwortungsbewußte staatliche Wirtschaftsfuhrung mit sozialer und wirtschaftspolitischer Einsicht wird aus Gründen einer „rationellen volkswirtschaftlichen Führung" eine solche Stillegung niemals zulassen. Sie wird vielmehr bestrebt sein, uberall den Krafteeinsatz der arbeitenden Menschen zu fördern und Wege einschlagen, die mehr Arbeitsmöglichkeiten als Stillegungsanlasse schaffen. Dieses volkswirtschaftliche Prinzip konnte erstmalig von der nationalsozialistischen Wirtschaftsfuhrung restlos und überzeugend zum Siege geführt werden. Die Aufrichtung der vollkommen zusammengebrochenen deutschen Wirtschaftskraft in einer auf lange Sicht stark belebten Nationalwirtschaft, ohne Arbeitslosenheere und neue Verschuldung an das Ausland dürfte erst spater als eine einmalige „volkswirtschaftliche Rationalisierungsleistung" erkannt werden, die epochemachend und richtungweisend in die Wirtschaftsgeschichte der Völker eingehen wird.

Von den verschiedenen Rationalisierungstendenzen interessiert im Rahmen dieser Abhandlung neben der technischen noch die rationelle Lebensform der Einzelperson. Diese finden wir bei dem vernunftgemaßen Lebensstil großer Charaktere, geschichtlicher Gestalten von Format und in neuerer Zeit noch zweckgebunden bei den führenden Sportlern der Welt. Wahrend sich die „Großen" unter den Menschen aus eigener Einsicht und feinem Instinkt zu einer in sich geschlossenen psychischen und physischen Einheit formen und so zur höchsten geistigen und schöpferischen Leistung befahigt werden, stellt der Sportler der Neuzeit seine Lebensführung aus Zweckgründen vollkommen rationell ein, um durch einen haushalterischen Krafteeinsatz seines Körpers größtmögliche physische Leistungen zu erzielen.

Man erkennt an diesen kurzen Ausfuhrungen, welche überragende Bedeutung die Führung eines vernunftgemaßen Lebens- und Wirtschaftsstils (Rationalisierung) fur das Einzelindividuum, den Betrieb und die Volksgemeinschaft erlangen kann. Eine eingehendere Beschaftigung mit diesen Gedankengangen ist schon deshalb empfehlenswert, weil von vielen noch nicht erkannt wird, daß das Geheimnis der großen Erfolge hervorstechender Einzelpersonen zumeist in der unbewußten rationalistischen Mentalitat derselben begründet liegt. Unzweifelhaft wendet aber jede wahrhafte Führungspersönlichkeit instinktiv zur Lösung ihrer Aufgaben die zweckdienlichste, rationellste Lebens- und Arbeitsform grundsätzlich bis zur letzten Konsequenz an.

Die hochinteressante historische Entwicklung der technischen Rationalisierung kann aber nicht verstanden werden, wenn die von anderen Industrien geleisteten Vorarbeiten keine Berucksichtigung finden. Ein Verstandnis für die technische Rationalisierung der Bekleidungsindustrie ist nur möglich, wenn die Erfahrungen und Erfolge anderer Industrien zum Vergleich herangezogen werden. Die Altmeister Taylor und Ford können aus Gründen der Vollstandigkeit nicht unerwahnt bleiben.

(Fortsetzung folgt).

Verbands-Nachrichten

Sprechstunden in der Hauptgeschäftsstelle

Poznan, Al. Marsz. Pilsudskiego 25, m. 3a.

Hauptgeschäftsführer Dr. Thomaschewski tägl. von 9—11 Uhr; Dipl.-Kaufmann Harlos täglich von 9—10 und von 13—14 Uhr.

Sprechstunden der Bezirksgeschäftsstellen

I. Kolmar:

Geschäftsführer Werner Buchwald. Büro: Chodzież, ul. Raczkowskiego 55. Tel. 101.

Sprechstundenplan:

Budsin: Am 6. Oktober vor der Versammlung bei Frl. Hein.
Czarnikau: Am 10. Oktober von 18—19 Uhr bei Just.
Filehne: Am 9. Oktober von 18—19 Uhr bei Duvensee.
Kolmar: Jeden Donnerstag von 9—11 Uhr im Büro.
Ritschenwalde: Am 24. September von 18—19 Uhr bei Zitzlaff.
Samotschin: Am 30. September von 17—18 Uhr bei Frl. Gartzke.

Versammlungskalender:

Budsin: Am 6. Oktober um 20 Uhr bei Frl. Hein.
Czarnikau: Am 10. Oktober um 20 Uhr bei Just.
Filehne: Am 9. Oktober um 20 Uhr bei Duvensee:
Ritschenwalde: Am 24. September um 20 Uhr bei Zitzlaff.

II. Posen:

Geschäftsführer Wittich. Büro des Verbandes für H. u. G., Aleja Marszałka Pilsudskiego 25. Tel. 7711.

Posen: Jeden Sonnabend in der Hauptgeschäftsstelle von 10 bis 13.30 Uhr.
Gnesen: Am 12. September bis 13 Uhr bei Bruckner.
Kiszkowo: Am 17. Oktober ab 13 Uhr bei Prenzlau.
Kurnik: Am 16. September und 14. Oktober.
Rogasen: Am 22. September und 6. Oktober.
Klecko: Am 26. September bei Glembocki.
Duschnik: Am 29. September.
Nekla: Am 3. Oktober.

III. Neutomischel:

Geschäftsführer Donner. Büro: Pl. Marsz. Pilsudskiego 26, Tel. 50.

Neutomischel: Täglich von 9—11 Uhr im Büro der Geschäftsstelle.
Bentschen: Dienstag, 11. Oktober, von 12—14 Uhr bei Matthes.
Gratz: Mittwoch, den 19. Oktober, von 12—14 Uhr bei Zweiger.
Kupferhammer: Bei Herrn Wirth zu erfahren.

IV. Wollstein:

Geschäftsführer Lück. Büro: ul. Poznańska 10 i. H. d. Frau Adam.

Wollstein: Täglich von 9 bis 11 Uhr in der Buchstelle.
Rakwitz: Jeden letzten Montag vor dem Ersten. Wo, wird am Orte bekanntgegeben.

V. Lissa:

Geschäftsführer Boltz, Leszno, ul. Pilsudskiego 23 I.

Lissa: Täglich ausser 3., 8., 10., 11., 12., 17., 24., 25. und 26. Oktober in der Geschäftsstelle.
Bojanowo: Am 11. und 25. Oktober bei Herrn Hermann Walter.
Rawitsch: Am 10. und 24. Oktober bei Herrn Scholz.
Schmiegel: Am 3. und 17. Oktober zu erfahren bei Herrn Melzer.
Storchnest: Am 8. Oktober bei Herrn Mehl.
Punitz: Am 12. und 26. Oktober bei Herrn Handke.

VI. Krotoschin:

Geschäftsführ. H. Seeliger. Büro: Rynek 7 I, Eingang ul. Rynkowa.

Krotoschin: Jeden Freitag vormittag.
Kobylin: Montag, den 12. September.
Ostrowo: Jeden ersten und dritten Mittwoch im Monat bei Herrn Kurzbach.
Dobrzyca: Während der Monatsversammlung.
Zduny: Bei Herrn Reimann zu erfahren.

VII. Kempen:

Geschäftsführer Nowak. Büro: ul. Baranowska 17.

Kempen: Jeden Dienstag und Freitag von 9—11 und 14—15 Uhr im Büro der Buchstelle.
Schildberg: Jeden Donnerstag nach dem 1. und 15. jeden Monats im Büro der Genossenschaft.
Reichthal: Jeden Dienstag nach dem 1. und 15. jeden Monats.

VIII. Birnbaum:

Geschäftsführer Lück. Büro: ul. Grunwaldzka 10 bei Vogelsang.

Birnbaum: Jeden Monat vom 1. bis 16., täglich von 9 bis 11 Uhr in der Buchstelle.
Zirke: Wird von Birnbaum bekanntgegeben.

Mitteilungen der Hauptgeschäftsstelle.

Tarifprüfung von Frachtbriefen!

Der Verband für Handel und Gewerbe hat eine Prüfungsstelle für Frachtbriefe und andere Erhebungen der Bahnexpedition eingerichtet, um so den Wünschen vieler Verbandsmitglieder gerecht zu werden. Unseren Kaufleuten und Gewerbetreibenden geben wir durch Einrichtung dieser Prüfungsstelle für Tarife und Frachten Gelegenheit, sich vor unnötigen Ueberzahlungen zu schützen. Die Gebühren der Prüfungsstelle betragen:

1. 0,10 zł pro Frachtbrief als Grundgebühr,
2. 1,00 zł pro Sendung für Portoauslagen und dergl.,
3. 20% der erreklamierten Summe als Erfolgsgebühr.

Achtung, Kassenführer!

Die Kassenführer der Ortsgruppen werden gebeten, die Beiträge für das dritte Quartal bis zum 25. September abzurechnen und zu überweisen.

Die Hauptgeschäftsstelle.

Aus den Ortsgruppen.

Chodzież (Kolmar):

Am 8. d. Mts. feierte unser langjähriges Mitglied, der Kaufmann Fritz Krenz, seinen 50. Geburtstag. Wir gratulieren unserem treuen Verbandskameraden und wünschen ihm recht viel Erfolg.

Klecko (Kletzko):

Der Tod riss aus unseren Reihen unseren jungen Kameraden

Heinrich Ostermeier

Wir werden sein Andenken stets in Ehren halten!

Verband für Handel und Gewerbe e. V.
Ortsgruppe Kletzko.

Krotoszyn (Krotoschin):

Am 12. August verstarb unser langjähriges Ehrenmitglied, der Schornsteinfegermeister

Karl Prymas

Wir werden sein Andenken in Ehren halten.

Verband für Handel und Gewerbe e. V.
Ortsgruppe Krotoschin.

Poznań (Posen):

Die Meisterprüfung im Schneiderhandwerk bestand am 16. August unser Mitglied Herr Willi Keitel, Poznań, ul. Fr. Ratajczaka 20. Wir gratulieren dem jungen Meister und wünschen ihm viel Erfolg in seiner Arbeit.

Śmigiel (Schmiegel):

Die Ortsgruppe hielt am Sonntag, dem 11. September, abends um 8 Uhr ihre Monatsversammlung im Lokal Fechner ab. Der Vorsitzende Herr Hentschel begrüsste die zahlreich erschienenen Verbandsmitglieder und Gäste und übergab hernach das Wort Geschäftsführer Dipl.-Kfm. Harlos aus Posen, der über das neue Umsatzsteuergesetz und die Mehlabgabe sprach. An den Vortrag schloss sich eine rege Aussprache, in der insbesondere die praktische Auswirkung der Mehlabgabe erörtert wurde. Hernach hielt Herr Dipl.-Kfm. Gottschalk einen mit grossem Interesse aufgenommenen Vortrag über das Grenzzonengesetz. Auch diesem Vortrag folgte eine rege Aussprache. Nach einem Hinweis auf die Notwendigkeit der Verbandsarbeit schloss der Vorsitzende die Versammlung.

Der Angestellte

Muß man schnauzen?

Meyer war in Wut: Er baute sich vor seinem Untergebenen auf und brüllte ihn an: „Sie damlicher Affe, Sie dreifach gesiebter Bockmist, was haben Sie hier wieder mit Ihrer Saudreckstenfelsstupiditat angerichtet! Scheren Sie sich raus, Sie vergessenes Frühstuck!"

Hinter der Tür standen mehrere Angestellte und Sekretarinnen und lauschten. Bei jedem Schimpfwort mussten sie ein heftiges Gelachter unterdrücken. Bei „dreifach gesiebter Bockmist" hatte der jüngste Lehrling gesagt: „Wunderbar! Wo Meyer bloss die Vergleiche hernimmt?" Auf das „vergessene Frühstuck" reagierten alle: „Sofort aufschreiben! Meyer hat einen neuen Titel gepragt!"

Der Beschimpfte, der im Zimmer Meyers mit gesenktem Haupt vor dem Chef gestanden hatte, war beim Mittagessen in der Kantine Hauptperson. Er musste zehnmal die Worte des Alten wiederholen, und er tat es mit inniger Freude. Weit davon entfernt, sich auch nur im geringsten gedemütigt zu fühlen, trug er die Unterhaltung vor und schloss: „Er hatte heute seinen grossen Tag! Der Bockmist floss ihm nur so von den Lippen! Es war ein grosses Erlebnis!"

Das war der Erfolg — nicht der beabsichtigte, sondern der tatsachliche Erfolg Meyers. Das war das Ergebnis der Schimpfkanonade — ein fröhliches Gesprach in der Kantine!

Herr Meyer schnauzt zu oft. Er ist ein notorischer „Prampas" oder „Zinnzahn", wie es in der Sprache seiner Angestellten heisst. Und weil er immer und bei jeder lacherlichen Gelegenheit wie ein Ballon an die Decke steigt, deshalb haben seine Anfalle allmahlich den Charakter von Volksbelustigungen angenommen.

Man freut sich über Herrn Meyers Ausbrüche, man wartet darauf. Er wirkt wie ein Conférencier. Die Gefolgschaft betrachtet sich als sein Publikum. Sie ist tief betrübt, wenn Meyer auf Dienstreisen geht. Dann ist es so still im Büro, so einförmig, so trostlos langweilig.

Meyer halt sich natürlich für enorm forsch. „Man muss den Leuten zeigen, wer etwas zu sagen hat!" verkundet er zu Hause. „Vor mir haben sie Respekt."

Meyer hat vergessen, dass sich der Mensch ans Schimpfen und Schnauzen gewohnt. Er ahnt nicht, dass der jüngste Stift im Trommelfeuer der zoologischen Vergleiche kalt und sachlich die Faustschlage zahlt, mit denen Meyer auf die Tischplatte den gleichbleibenden Kantus Firmus seiner Empörungsfuge paukt. Es ist ihm nicht bewusst, dass der Angestellte Schulze, der so jammerbar den Kopf senkt, mit gespitzten Ohren auf eine neue Wendung lauert. Er weiss nichts von dem Schimpflexikon in der Schublade des jungen Buchhalters, der fünf Minuten nach dem Verlassen des Zimmers diese Eintragungen macht: „Gehirn, — Sie fünfmal durch den Wolf gedrehtes Spatzen —. Von Meyer am 18. April 193 . . in einer Unterredung mit Buchhalter Weise gepragt."

*

Es gibt viele Meyers. Sie sausen durch die Büros und Werkstatten und pumpen sich auf vor Zorn. Sie feuern Schimpfworter aus ihrem Munde. Sie toben aufgeregt einher. Sie sind immer auf Touren. Und sie finden sich gewaltig in ihrem Zorn. Das dauert so lange, bis auf die „halbe Portion", die Herr Meyer dem Stift entgegenschleudert, eine Antwort kommt: „Mach nur nicht solchen Wind mit deinem kurzen Hemde, du fettgemachter Frosch!" Wenn dieses eintritt, ist es aus mit Herrn Meyer. Dann platzt der Ballon der falschen Autoritat.

*

Die Meyerschen Stürme sind keine echten Stürme. Sie sind Theatergewitter. Wenn man vierzehn Jahre alt ist, glaubt man, dass es im „Wilhelm Tell" wirklich donnert und blitzt. Aber nach der dritten Vorstellung weiss man bereits, dass bei jedem Krachen ein schlichter Bühnenarbeiter ein grosses Knatterblech schwingt, und dass der aufgewühlte See aus geschwenkten Tüchern besteht. Schiller kann sich solche Effekte leisten, weil er ausserdem eine grosse Dichtung zu bieten hat. Aber Herr Meyer ist nicht Schiller. Seine Blitze flammen nicht vom Himmel geistiger Erleuchtung auf die trübe Erde hernieder. Seine Gewitter kommen aus dem Bauch. Sie sind die Ergebnisse von Magenverstimmungen, Ehekrachs, Mangel an innerer Disziplin und natürlicher Autoritat. In ihnen entladt sich Meyers schlechte Erziehung. Oh, es ist bitter für Herrn Meyer!

*

Meyer, mit dem Ausdruck „Riesenrübenross" bei einem Angestellten an die falsche Adresse gekommen und wegen Beleidigung vor Gericht gefordert, griff in harter Bedrangnis nach einer Ausrede. Er schlug mit der dickfingrigen, beringten Hand an die Hemdbrust und redete „vom rauhen, aber herzlichen Ton". Und er sagte, dass es im Geschaft so Sitte sei. „Man sagt schon einmal gelegentlich ein rauhes Wort, aber wer wird dieses auf die Goldwaage legen! Es ist ja herzlich und gut gemeint!" —

Ach ja, die gute, rauhe Herzlichkeit! Nicht jeder kann sie sich leisten. Dem einen glaubt man sie, dem andern nicht. Herrn Meyer glaubt man sie nicht. Und das ist wiederum bitter für ihn!

*

Muss man eigentlich schnauzen, wenn man etwas erreichen will? Muss man seine Autoritat mit „Bockmist", „Scheibenhonig", „Kuhfladen" düngen? Muss man gröhlen, brüllen, schreien, wenn man Leistungen erzielen will? Muss man sich ordinar betragen?

Nee, Herr Meyer, man muss nicht!

Man kann gelegentlich auf der Orgel seiner beruflichen Leidenschaften mit vollem Werk spielen. Man darf manchmal, aber selten, die Pikkoloflöten der Erregung mit den schmetternden Trompeten der Vernichtung über den Hauptern der Untergebenen zu einem grasslichen Konzert aufspielen lassen. Und man darf auch einmal furchtbar donnern wie die Tuben und Kontrafagotte in einer Höllensymphonie!

Aber selten, Herr Meyer, selten!

Der Handwerker

Handwerklicher Kundendienst

Jeder Handwerker besitzt Stammkundschaft, die er sich nach und nach geschaffen hat. Diese alte treue Kundschaft zu erhalten, bedarf einer sorgfaltigen Pflege. Man hat dafür das Wort „Kundendienst" geprägt. Es ware nun ein großer Irrtum, zu glauben: „Solange ich meine Kundschaft gut bediene, bleibt sie mir treu." Tatsachlich gehen jedem, auch dem besten Geschaft, dauernd Kunden durch Wegzug, Tod oder andere Umstande verloren und es ist deshalb Aufgabe der Werbung und des Kundendienstes, sowohl für die Erhaltung der bisherigen Kunden, als auch standig für einen Zugang neuer Kunden zu sorgen. Wie so vieles, ist auch der an sich gesunde Begriff des Kundendienstes in der vergangenen Zeit einer rücksichtslosen Geschaftemacherei arg übertrieben worden. Dieser Kundendienst wurde von Waren- und Kaufhausern sofort aufgegriffen und in eine Art Liebedienerei gegenuber den Kunden verwandelt. Maßvoll betrieben hat er seine Daseinsberechtigung. Jedenfalls tut der Handwerker gut daran, sich die vernünftigen Seiten des Kundendienstes zu eigen zu machen und mit dieser Hilfe die Stammkundschaft noch mehr an sich zu fesseln.

Der Kundendienst des Handwerkers muß namentlich zwei Eigenschaften pflegen, die leider bei manchem Handwerksmeister noch wenig ausgepragt sind: Zuverlassigkeit und Punktlichkeit! Trifft man doch heute noch auf Handwerker, die die Kundschaft dadurch vor den Kopf stoßen, daß sie die Lieferfristen nicht einhalten. Schon bei Beginn der Arbeit wird oft der vereinbarte Anfangstermin uberschritten, die Fortsetzung lassig betrieben und die Fertigstellung maßlos verzögert. Gleichgültig ist dabei, ob diese Verzögerung an schlechten Vorbereitungen oder mangelhaftem Werkzeug liegt. Der Kunde empfangt daraus einen sehr ungünstigen Eindruck und wird sich uberlegen, ob er den betreffenden Handwerker noch einmal mit der Durchführung einer Arbeit betraut. Was hat schließlich die Werbung fur einen Zweck, wenn man selbst die alte Kundschaft unpunktlich bedient? Die Folge davon ist eine ganz unnotige Verargerung, die nach und nach zu Kundenverlusten führen muß. Ein Handwerksmeister muß so viel Übersicht über Arbeitsdauer eines Auftrages und die Leistung seines Betriebes haben, daß er sich nur zu Fristen verpflichtet, die er auch zu erfüllen vermag.

Es gibt natürlich genügend Besteller, die, von Sachkenntnis nicht getrübt, eine ganz unmogliche Lieferfrist verlangen. Diese sollte man in hoflicher Weise aufklaren. Man wird dadurch ohne weiteres erreichen, daß sich der Besteller auch mit einer langeren Lieferfrist zufrieden gibt. Wenn es bei einem angenommenen Auftrag einmal vorkommt, daß Storungen, die man nicht vorausgesehen hat, eintreten und die vereinbarte Lieferzeit unerfüllbar machen, dann darf das keineswegs einfach übergangen werden. Durch eine sofortige Mitteilung an den Kunden kann auch dann noch erreicht werden, daß das gute Einvernehmen erhalten bleibt. Dasselbe gilt auch für die Zuverlassigkeit. Selbst jetzt noch, wo dem Handwerk bessere Moglichkeiten zum Wiederaufbau seiner Existenz gegeben worden sind, hort man hier und da von Fallen, in denen übertragene Arbeiten ungenügend oder nicht auftragsgemaß ausgeführt wurden. Eine derartige Handhabung schadigt den ganzen Berufsstand und untergrabt das Vertrauen.

Nicht immer verwendet der Handwerksmeister als Betriebsführer genügende Sorgfalt auf die Anleitung seiner Gefolgschaft. Brummige Gesellen und vorlaute Lehrlinge, die sich fern dem Auge des Meisters unhoflich benehmen, machen einen recht schlechten Eindruck. Sicherlich ist es keine Empfehlung für den Handwerksbetrieb, wenn z. B. bei Instandsetzungsarbeiten in fremden Wohnungen, zum Ärger des Wohnungsinhabers, ganz unnotig Schmutz und Unordnung hinterlassen werden. Jeder Handwerksmeister sollte es deshalb an aufklarenden und ermahnenden Worten in dieser Hinsicht nicht fehlen lassen und Gesellen und Lehrlinge darauf hinweisen, daß sie als Angehorige des Handwerksbetriebes mitverantwortlich sind und ein Rückgang der Auftrage auch sie empfindlich trifft. Auch die Frau des Meisters, die namentlich bei der Hausgemeinschaft das Verhalten der Gefolgschaft gut zu beobachten vermag, kann durch Erziehung zur Sauberkeit und Ordentlichkeit sehr darauf einwirken, daß sich Gesellen und Lehrlinge besser benehmen. Sind Verkauferinnen vorhanden, so fallt der Meisterin die Aufgabe zu, diese durch das eigene Beispiel zum richtigen Kundendienst zu erziehen. Dazu gehort allerdings eine gute Beobachtungsgabe, die man sich erst im Laufe der Jahre aneignen wird. Ein freundliches, zuvorkommendes Wesen, das die Meisterin selbst zur Schau tragt, farbt immer auf das Verkaufspersonal ab, wahrend sich eine mürrische und verschlossene Meistersfrau über das gleiche unfreundliche Benehmen ihrer Verkauferinnen nicht zu wundern braucht.

Was übrigens Freundlichkeit und Gefalligkeit den Kunden gegenuber betrifft, so kann auch der Handwerksmeister in dieser Beziehung noch viel an sich arbeiten, um gewisse Ecken und Kanten abzuschleifen. Schlimm ist dabei jene allzu deutlich zutage tretende Gleichgültigkeit, die viele Handwerksmeister gegenuber den Wünschen und Noten des Kunden zu zeigen pflegen. Sie vergessen ganz, daß sich die Kundschaft vielfach gerade deshalb an einen Handwerksmeister wendet, weil sie Rat sucht. Ebenso sind taube Ohren gegenuber den Klagen eines Kunden nicht angebracht, vorausgesetzt, daß es sich dabei nicht um einen Querulanten handelt. Der Handwerksmeister wird in jedem Falle gut daran tun, diese Klagen auf ihre Berechtigung hin zu prüfen, schon um das gute Einvernehmen wieder herzustellen. Nicht immer angebracht ist ein starrer Eigensinn gegenuber Neuerungen im Geschmack, dem man nicht selten begegnet. Wenn auch eine charaktervolle Festigkeit dem Handwerker gut ansteht, so darf diese nicht in Schwerfalligkeit oder Besserwisserei ausarten, die der Kunde als Ruckstandigkeit deuten konnte. Kundenwünsche, die sich mit den Voraussetzungen guter Arbeit nicht decken, wird man nur auf sehr taktvolle Weise korrigieren konnen.

Oft ergeben sich Meinungsverschiedenheiten zwischen Handwerksmeister und Auftraggeber über den für eine Leistung geforderten Preis. Es ist ungeschickt, sich beleidigt zurückzuziehen, sobald die geforderte Summe als zu hoch bezeichnet wird. Hier muß der Handwerker versuchen, überzeugend und erzieherisch durch Nachweis der Materialkosten und Arbeitsstunden auf den Kunden einzuwirken. Alles das gehort zum Kundendienst, denn es dient der Erhaltung der Kundschaft.

Nun noch ein paar Worte über unpünktliche Rechnungstellung und das leidige Borgunwesen, zwei zusammenhangende Dinge, die im weiteren Sinne zum Kundendienst gehören und von denen namentlich das letztere schon so manchen gesunden Handwerksbetrieb zu Fall gebracht hat.

Ich habe es schon oft erlebt, daß ich trotz mehrfacher Mahnungen monatelang auf meine Rechnung warten mußte, wenn ein Handwerker irgend eine Arbeit für mich ausgeführt hatte. Das hinterlaßt einen schlechten Eindruck, da man daraus auf Unordnung im Betrieb schließen kann. Richtig

kaufmannisch gehandelt, wird die Rechnung sofort nach Lieferung oder Ausführung der Arbeit erstellt und Bezahlung nach bestimmter Frist verlangt. Das wird einem kein vernünftiger Mensch verübeln, denn jede Arbeit ist ihres Lohnes wert. Handelt der Handwerker nicht darnach, so begibt er sich in die Fallstricke des Borgunwesens. Wieviel zeitraubende Laufereien und unnotige Schreibereien konnte sich mancher Handwerksmeister ersparen, wenn er weniger auf Borg und mehr auf Kasse lieferte! Gewohnlich ist es doch so, daß man die Ware oder sein Geld für eine geleistete Arbeit und am Schluß noch den Kunden dazu verliert. Ware es da nicht besser, überhaupt auf solche borglustigen Kunden zu verzichten und die dafür verschwendete Zeit und das Geld lieber dazu zu verwenden, durch eine geschickte Werbung zahlungsfahige Kundschaft zu erlangen?

(Aus der im Verlag Karl Zeleny & Co., München, von Franz Ackermann herausgegebenen Broschüre „Die Kundenwerbung des Handwerkers").

Der Handwerksmeister als Handwerkskünstler

Wer ist Lehrling? — Jedermann! — Wer ist Geselle? — Der was kann! — Wer ist Meister? — Der was ersann! — So stehts geschrieben im Berliner Rathaus, und in der Tat wird in diesem kurzen Spruch Weg und Ziel des handwerklichen Wirkens, wie es sein soll, in knappen Satzen, aber doch erschöpfend zum Ausdruck gebracht. Wer demnach zwar „was kann", aber auch eben „nur" die handwerklichtechnischen Fertigkeiten beherrscht, ist also noch kein Meister; was aber umgekehrt wiederum nicht heißt, daß dem Meister schon die bloße Kunst des Entwerfens, des „Ersinnens" ausmacht, vielmehr muß er diese Kunst auf der Basis des handwerklichen Fachkonnens und aus diesem heraus beherrschen. Das erst, also die Fahigkeit, aus der Beherrschung der Technik seines Faches, aus der Vertrautheit mit dem diesem wesenseigenen Werkstoff heraus gestaltend wirken zu konnen, macht den wirklichen Meister!

Der Meister muß demnach ein Künstler sein, ein Künstler auf der Grundlage handwerklichen Fachkonnens, nicht aber ein Künstler im Sinne jener zahllosen Auch-Künstler, die eine Zeit hervorgebracht hatte, in der Handwerkerarbeit weitestgehend zu ideenarmer Nachbildungs- oder gar Flickarbeit herabgesunken war und dem an sich künstlerisch veranlagten Menschen zu gering und zu unwichtig erschien, als daß er sie als unerlaßliche Voraussetzung für ein wahrhaft künstlerisches Schaffen anerkannt hatte. Zugegeben, daß es auch nicht wenige wirkliche Künstler gibt, die ausgezeichnete und aus dem Wesen des zu verarbeitenden Stoffes empfundene Entwürfe für das Baugewerbe, die Möbeltischlerei, das Kunstschmiedehandwerk u. a. m. hervorbringen oder, wie es in dem eingangs zitierten Sprichwort heißt, „ersinnen", ohne selbst eine Gesellenfertigkeit im Mauern bzw. in der Handhabung des Hobels oder in der Führung des Schmiedehammers zu beherrschen; andererseits geht aber doch die Zahl derer ins Ungemessene, die etwa dem Tischler eine Aufgabe stellen, die viel eher formbares Metall als Werkstoff erfordern würde; oder sie verlangen für einen aus der Materie Holz empfundenen Entwurf die Ausführung in Eisen, um das gegenteilige Beispiel zu nennen.

Die Folge dieser Loslösung der gestaltenden Krafte vom ausübenden Handwerk war einerseits ein vielfach weitgehendes Herabsinken des handwerklichen Leistungsniveaus, andererseits eine ebenso weitgehende Vergewaltigung der wirklichen Kunst und darüber hinaus eine bedauerliche Fehlleitung von Arbeitsenergie, indem in einer immer großer gewordenen Zahl sogenannter Künstler ein für sie selbst unbefriedigendes und für die allgemeine Entwicklung des Kunstgeschmacks verhangnisvolles Dasein fristeten, die zum eigenen Nutzen und zum Vorteil des Handwerks wie der Kunst erfolgreich hatten eingesetzt werden konnen, wenn sie vom Handwerk her zur Kunst gekommen waren und aus dem Handwerk ihre Kunst verstehen gelernt hatten.

Kurznachrichten für Handwerker:

Fachkurse

Wie wir vom Wojewódzki Instytut Rzemieślniczo-Przemysłowy erfahren, finden im Laufe des Septembers in den Raumen des Institutes an der ul. Wały Zygmunta Augusta 15, I folgende Fachkurse statt:

1. ein dreimonatiger Kursus für Friseure über Ondulation. Beginn am 8. September, abends 8 Uhr;
2. ein Vorbereitungskursus zur Meisterprüfung für alle Handwerkszweige. Beginn am 15. September, abends 8 Uhr.

Die Teilnehmerkosten betragen für jeden Kursus ca. 20 zł.

Von der Handwerkskammer (Izba Rzemieślnicza) in Posen werden am 1. November in allen beruflichen Fortbildungsschulen der Wojewodschaft Posen Kurse zur Vorbereitung für die Meisterprüfung veranstaltet. In Posen finden die Kurse im Gebaude der Handwerkskammer statt. Anmeldungen zu den Kursen sind bis zum 15. Oktober direkt an die Posener Handwerkskammer, Wały Zygmunta Augusta 15, zu richten, wo auch nahere Auskünfte eingeholt werden konnen.

Die Kosten für die Teilnahme an solch einem Kursus belaufen sich auf zł 19.50 einschließlich der Kosten für die Lehrbücher und die Unterlagen für den Buchführungskursus.

W. G. Schmidt †

Am 29. August ist der erste Reichshandwerksmeister W. G. Schmidt an den Folgen einer Blinddarmentzündung gestorben. Schmidt, der aus einer alten Handwerkerfamilie stammt, hatte vor ca. 1 Jahr sein verantwortungsvolles Amt aus Gesundheitsgründen niedergelegt.

Protest des Handwerks in Polen

In letzter Zeit ist der Verband der polnischen Handwerkskammern mit einem Projekt zur Schaffung von Kreisinnungsverbanden an die Öffentlichkeit getreten. Gegen dieses Projekt hat der Vorstand des Verbandes der christlichen Handwerker in Polen in einer Sitzung protestiert und eine Resolution gefaßt, die als Protestschreiben an das Ministerium für Handel und Gewerbe und an alle Verbande der christlichen Handwerker in Polen gesandt werden soll. Der Verband der christlichen Handwerker in Polen sieht in den neu zu schaffenden Organisationen der Kreisinnungen eine drohende Einmischung in sein Arbeitsgebiet und die Belange der anderen Handwerksvereine. Weiter befürchtet er, daß durch die Schaffung der Kreisinnungen die jüdischen Handwerker in verschiedenen Gebieten Polens eine noch starkere Stellung erlangen wurden als die, welche sie zur Zeit einnehmen.

Messen

Erfolgreiche 26. Deutsche Ostmesse

(Von unserem in Konigsberg anwesenden Berichterstatter.)

Mit einem die Vorjahre ubertreffenden Erfolg ist die diesjahrige 26. Deutsche Ostmesse, der gleichzeitig die große „Ostschau des Reichsnahrstandes" angegliedert war, abgeschlossen worden. Deutschlands zweite große internationale Messe hat wiederum einen Hohepunkt in ihrer Entwicklung erreicht. 2520 Aussteller, 13 beteiligte Staaten, ein Ausstellungsgelande von ca. 240 000 qm und 218 000 Besucher, darunter 5200 Auslander, alle diese Zahlen übertreffen die entsprechenden der Vorjahre. Nach den vom Messeamt eingeholten Informationen lagen die Umsatze etwa mit 15 v. H. über denen des vergangenen Jahres.

Die 26. Deutsche Ostmesse wurde am 21. August durch eine bedeutsame Rede des Reichswirtschaftsministers Funk eröffnet. Die Ausführungen Funk's waren eine scharfe Abrechnung mit den Borsen-Geruchtemachern und dem von demokratischen Landern, insbesondere Amerika, Deutschland immer wieder gemachten Vorwurf einer Wirtschafts-Isolierungspolitik. Demgegenüber stellte Funk den Aufschwung der deutschen Wirtschaft. An den Erfolgen des deutschen Wirtschaftsaufschwungs nimmt das Ausland, sobald es zu Deutschland Wirtschaftsbeziehungen aufrecht erhalt, ebenso teil.

Reichsminister Darré betonte in seiner Ansprache unter Hinweis auf die „Ostschau des Reichsnahrstandes", die die größte landwirtschaftliche Ausstellung im süd-ost-europaischen Raum bisher ist, die große Bedeutung Ostpreußens für die wirtschaftliche Ernahrung Deutschlands.

Die Messe bot ein anschauliches Bild über fast samtliche Branchen der Wirtschaft. Sehr interessant war die technische- und Baumesse. Durch die Zusammenlegung der Ostmesse mit der Reichsnahrstandsschau kam dem Maschinenmarkte, insonderheit den Neuigkeiten an landwirtschaftlichen Maschinen, große Bedeutung zu. Bei den Fachausstellungen der Wirtschaftsgruppen Elektro- und Gasgerate wurden recht ansehnliche Umsatze erzielt. Tonangebend im Geschaft waren auch in Konigsberg Kraftfahrzeuge. Einen besonderen Anziehungspunkt bildete der erstmalig auf einer Messe gezeigte KdF.-Volkswagen.

Das Handwerk, das in diesem Jahre besonders reich ausstellte, darunter auch exportfahige Waren, erzielte Umsatze, die die Zahlen von 1937 gleichfalls um Betrachtliches übersteigen.

Auffallend stark war das Interesse des Auslandes. Eine Beteiligung von 13 Staaten hatte die Ostmesse bisher noch nicht erlebt. Das Ausland zeigte in erster Linie Waren, fur die Deutschland aus seiner Lage heraus Interesse hat, aber auch Artikel, die im Warenverkehr zwischen den an der Ostmesse beteiligten Staaten eine Rolle spielen, wurden gezeigt und die Geschafte der Auslands-Aussteller untereinander waren auch in jeder Weise zufriedenstellend. Polen zeigte hauptsachlich Teppiche der Huzulen, Artikel seiner Textilindustrie und Landwirtschaft und in verstarktem Maße als bisher auch Produkte seiner emporstrebenden Industrie.

Die Ostschau des Reichsnahrstandes war mit ihren zahlreichen Lehrschauen, mit dem „Muster-Bauernhof", den Lehrgangen fur Viehzucht und der Musterschau Ostpreußens Pferde als auch dem erheblich erweiterten Angebot von Landmaschinen nicht nur für die ostpreußische Landwirtschaft, sondern darüber hinaus auch für die Besucher aus dem Auslande eine in jeder Beziehung wertvolle Schau. Das außerordentliche Interesse, das gerade der Landwirtschaft Deutschlands seitens des Auslandes entgegengebracht wird, hatte in noch verstarktem Maße Kreise der polnischen Landwirtschaft an dem Besuch der Reichsschau in Königsberg interessiert sein lassen müssen.

Wie alljahrlich fanden auch dieses Mal Außenhandelsbesprechungen mit den beteiligten Wirtschaftsgruppen des Auslandes statt. Die deutsch-polnischen Besprechungen waren insofern interessant, als Vertreter der Deutschen Handelskammer für Polen und interessierte Wirtschaftskreise auf die einzelnen praktischen Auswirkungen im Warenverkehr zwischen beiden Landern hinwiesen.

Die 26. Deutsche Ostmesse hat im ganzen gesehen in diesem Jahre wieder unter Beweis gestellt, wie sehr sie als Mittler der internationalen Wirtschaftsbeziehungen im Süd-Ostraum notwendig ist. Diese ihre Aufgabe sichert ihr auch für die Zukunft eine stets große Bedeutung.

Abschluss der Leipziger Herbstmesse

Nach Abschluss der Leipziger Herbstmesse lasst sich das Gesamtergebnis dahin zusammenfassen, dass die Messe ein normales Geschaft erkennen liess und in ihrer Bedarfsdeckung hauptsachlich auf den Herbst und Winter eingestellt war. Hauptkaufer war der Binnenmarkt. In einer Reihe von Artikeln kamen auch nutzbringende Exportgeschafte zustande. Es konnten fernerhin neue Verbindungen angeknüpft werden. Mit Genugtuung wurde die starke Beteiligung der Ostmark als Einkaufer und Aussteller anerkannt.

Weiter berührte es angenehm, dass die Neuheiten, die auf der Messe gezeigt wurden, durchschnittlich formschön und preiswert waren, und dass die Fabrikate selbst Qualitatsleistungen darstellten. Als grosse Orientierungsstatte über die reichhaltigen Verwendungsmöglichkeiten der deutschen Roh- und Werkstoffe hat die Messe bei allen Besuchern einen starken Eindruck hinterlassen. Soweit noch Voreingenommenheit gegen die aus ihnen hergestellten Erzeugnisse bestanden haben mag, wird sie überwunden sein. Fast in allen Branchen ist es den Ausstellern gelungen, neue Kundschaft zu gewinnen. Die Teilnahme an der Leipziger Messe hat sich also für die beteiligten Ausstellerfirmen auch nach dieser Richtung hin gelohnt.

Schwersenzer Möbelmesse

Die diesjahrige 4. Mobelmesse des Schwersenzer Tischlerhandwerks vom 4.—25. September im Jahre des 300jahrigen Bestehens der Stadt war schon lange in der Presse angezeigt und weitesten Kreisen bekanntgemacht worden. Der kurz vor Ausstellungsbeginn einsetzende Streik der Tischlergesellen hat die Durchführung nicht behindern konnen. Der erweiterte Rahmen (als zweiter Ausstellungsraum ist das Lager der Spółka Stolarzy gegenüber der Post verwendet worden) zeugt von der wachsenden Anerkennung des Schwersenzer Möbelmarktes und dem Bedürfnis nach Ausstellungsraumen, um dem Kaufer und Kunden die Mobel in Raum und Fertigung vorführen zu konnen.

Die Ausstellung selbst scheint von weniger Firmen als im Vorjahre beschickt zu sein. Man vermisst einen Katalog der Aussteller, der Uebersicht und Vergleichsmöglichkeit mit der Messe des Vorjahres gegeben hatte. Die Behelfsausstellungsraume gegenüber der Post sind ausserst primitiv. Die dort gezeigte Handwerksarbeit ist der getreue Abklatsch von Katalogen einiger Möbelfabriken aus einem vergangenen Jahrzehnt, der jeglicher Originalitat und des handwerklichen Charakters entbehrt. Schon in unseren früheren Berichten über die Schwersenzer Mobelmesse warnten wir davor, sich in der Gestaltung den seelenlosen schablonenhaften Industrieformen anzupassen. In diesen Ausstellungsraumen zeigt es sich, dass noch wenig zugelernt wurde.

Der reprasentative, 2flügelige Hauptausstellungsraum gibt ein freundlicheres Bild. Besonders gefallen Stücke der Betriebe Bahr, Heinrich Günther, Jarczyński, Łanecki und Drynkowski. In Stilmöbeln konnten die letztgenannten Firmen neben schönen Formen vorzügliche Verwendung von Furnier und Schnitzerei zeigen. Das Schlafzimmer der Firma Jarczyński ist in Form und Linie eine besonders gute Leistung.

Bei den erstgenannten Firmen erfreuten uns gleichfalls die Schlafzimmer, die eine ruhige Linienführung und endlich die Verwendung inlandischer eigener Furniere zeigten. Auf dem Wege der Gestaltung in einheimischem Material und wesensnaher Form mögen die Meister weitergehen.

Wer gelegentlich der Leipziger Frühjahrsmesse oder in Berlin zur Handwerksausstellung das reichsdeutsche Möbelschaffen gesehen hat, vermisst in Schwersenz besonders die beratende Wohn- und Zimmergestaltung. Die Mobel trocken hingestellt, ohne das erwarmende Beiwerk von Teppich, Decken, Bild, Vase, Geschirr oder Beleuchtung, wirken auf den kauflustigen Besucher ernuchternd. Dienst am Kunden und am eigenen Betrieb erfordert, die Dekoration zu pflegen und nach grösseren Gesichtspunkten auszustellen, etwa: „Die Wohnecke", „der Arbeitsplatz im Herrenzimmer", „die echte Bauernstube", „das neue Schlafzimmer" u. ahnl. Die Mehrarbeit, die dieses Ausstellen macht, dürfte sich durch das erhöhte Kauferinteresse wettmachen. Mit etwas mehr Liebe und Sorgfalt bezüglich der Beratung für das Wohnen des Kunden wird die Schwersenzer Möbelmesse gewiss noch weitere Interessentenkreise ihrem Tischlerhandwerk zuführen.

18. Internationale Ostmesse in Lemberg

Die 18. Internationale Ostmesse in Lemberg wurde am 3. d. Mts. eröffnet und dauert bis zum 15. Ausser dem polnischen Vize-Handelsminister Sokolowski, den Wojewoden von Lemberg und Tarnopol, Vertretern der polnischen Armee, der Industrie, Wirtschaft und Wissenschaft und einer offiziellen Abordnung der polnischen Hafenstadt Gdingen wohnte auch der Rumänische Botschafter sowie die Gesandten Bulgariens und Estlands der Eröffnung bei. Auch eine besonders starke deutsche Abordnung war vertreten; zu ihr gehörten u. a. Gesandtschaftsrat Graf Ortems von der Deutschen Botschaft in Warschau, sowie der Präsident des Werberates der deutschen Wirtschaft, Ministerialdirektor Reichardt.

Beachtlich ist der überaus reiche Anteil ausländischer Staaten an der diesjährigen Messe. Offiziell sind ausser Deutschland auf der Messe noch Belgien, Bulgarien und Rumänien vertreten. Inoffiziell nehmen aber noch acht weitere nichtpolnische Staaten an der Messe teil.

Der deutsche Stand bildet einen eigenen Pavillon, in dem vor allem die neuen deutschen Werkstoffe besonderen Anklang finden. Weiter werden die neuen deutschen Leichtmetalle viel beachtet, desgleichen die ausgestellten Holz- und Stahlbearbeitungsmaschinen. Ausserhalb des offiziellen deutschen Standes sind besonders stark noch deutsche Automobilfirmen vertreten.

Innerhalb der Ostmesse ist besonders noch auf eine **Sonderveranstaltung** hinzuweisen, nämlich den Filmpavillon. Hier wird ein Ueberblick über die Filmindustrie der Welt gegeben. Im Rahmen eines internationalen Filmwettbewerbs, an dem sich auch Italien, Polen, Amerika, Schweden, Frankreich und Belgien beteiligen, ist auch Deutschland mit den hervorragendsten Filmerfolgen der letzten Zeit sowie mit Erzeugnissen der deutschen filmtechnischen Industrie vertreten.

Der Besuch der Messe war, wie gemeldet wird, bisher stärker als im vergangenen Jahre. In den ersten beiden Tagen wurde die Messe von 73000 Personen besucht, das sind 60% mehr als in den gleichen Tagen des vergangenen Jahres. Nach Lemberg kamen sieben Sonderzüge aus Galizien, Kleinpolen, Krakau, Warschau, Lodz, Posen und Kattowitz.

Handel, Recht und Steuern

Steuern

Wichtige Zahlungstermine im Monat Oktober

7. Oktober: Zahlung der **Diensteinkommensteuer** (Podatek od uposażeń) für September.

10. Oktober: Anmeldung und Zahlung der **Sozialversicherungsbeiträge** an die zuständige „Ubezpieczalnia Społeczna" für September, und zwar:
für alle Arbeitnehmer: Kranken- und Unfallversicherung;
für Geistesarbeiter: Angestellten- und Arbeitslosenversicherung;
für physische Arbeiter: Alters- und Invalidenversicherung.
Anmeldung der Arbeitslosen-Versicherungsbeiträge für physische Arbeiter und der Arbeitsfondsbeiträge für alle Arbeitnehmer für August bei dem zuständigen „Wojewódzkie Biuro Funduszu Pracy".

15. Oktober: Fälligkeit der zweiten Rate der Mehrsteuer für **kumulierte Diensteinkommen** (Artikel 45 des Einkommensteuergesetzes).

15. Oktober: Umsatzsteuer für das III. Quartal 1938 zahlen alle Unternehmen ohne ordnungsmässige Buchführung.

20. Oktober: Zahlung der am 10. d. M. angemeldeten **Arbeitslosen-Versicherungsbeiträge** für physische Arbeiter und der **Arbeitsfondsbeiträge** für alle Beschäftigten bei dem zuständigen „Wojewódzkie Biuro Funduszu Pracy".

25. Oktober: Zahlung der **Umsatzsteuer** für August von: Handelsunternehmen der I. und II. Kategorie (mit ordnungsgemässer Buchführung); Industrieunternehmen der I. bis V. Kategorie (mit ordnungsgemässer Buchführung); alle juristischen Personen und Unternehmen, die zur öffentlichen Rechnungslegung verpflichtet sind, zahlen die Umsatzsteuer für September.

25. Oktober: Umsatzsteuer für das III. Quartal 1938 zahlen alle anderen Unternehmen mit ordnungsmässiger Buchführung.

31. Oktober: Lokalsteuer: Fälligkeit der zweiten Halbjahresrate.

Die Mehlabgabe

Rechtsgrundlage: Gesetz vom 5. 8. 1938 über die finanziellen Mittel zur Stützung der wirtschaftlich begründeten Preisgestaltung der landwirtschaftlichen Produkte (Dz. U. R. P. 56/447/38), Ausführungsverordnungen vom 19. 8. 1938 (Dz. U. R. P. 61/477/38) und vom 2. 9. 1938 (Dz. U. R. P. 65/491/38).

Zur Stützung der Preise der landwirtschaftlichen Produkte hat die Regierung durch die oben angeführten Gesetze die sogenannte Mehlabgabe eingeführt. Dieser Gebühr unterliegen sämtliche Sorten von Roggen-, Weizen- und Gerstenmehl sowie Weizen- und Gerstengrütze, mit Ausnahme von Mehl und Grütze, die zum Verbrauch in der eigenen Wirtschaft des Produzenten bzw. im Haushalt der bei ihm beschäftigten Arbeiter bestimmt sind. Der Gebühr unterliegen Mehl und Grütze, die sowohl im Inland hergestellt sind, als auch die aus dem Auslande oder aus der Freien Stadt Danzig bezogen werden (Artikel 1).

Unter Mehl ist das Produkt zu verstehen, das aus der Vermahlung von Roggen-, Weizen- oder Gerstenkörnern gewonnen wird und das 2,2% Asche in trockener Substanz enthält. **Unter Grütze** ist das Produkt zu verstehen, das durch Entschalung und Zerkleinern bzw. durch Entschalung oder Zerkleinern von Weizen- und Gerstenkörnern gewonnen wird. In Zweifelsfällen entscheidet das Staatliche Hygieneamt in Warschau (§ 5 und 7).

Die Höhe der Gebühr ist durch die letztgenannte Ausführungsverordnung auf **zl 3.00 für je 100 kg Mehl oder Grütze** festgesetzt worden, und zwar beginnend vom 5. September 1938.

Zu dieser Gebühr dürfen zusätzliche Gebühren nicht erhoben werden.

Die Pflicht zur Entrichtung der Gebühren entsteht im Augenblick der Ueberführung des Mehls oder der Grütze in den freien Handel, und zwar muss die Gebühr bezahlt werden, bevor das Mehl aus den Mühlen in den Handelsverkehr oder in die Verarbeitungsbetriebe übergeht, die den Mehlbesitzern gehören. **Die Gebühr muss von denjenigen Personen entrichtet werden, die diese Produkte in den Handel bringen** (§ 10). Bei Produkten, die aus dem Ausland bezogen werden, entrichtet die begünstigte Person die Gebühr. In der festgesetzten Zeit nicht bezahlte Gebühren werden zwangsweise eingezogen (§ 11).

Die Entrichtung der Gebühren.

Als Grundlage für die Berechnung der Gebühren dient das **Bruttogewicht** von Mehl oder Grütze (d. h. das Gewicht des Produktes mit dem Sack — § 12). Die Gebühr, die nicht auf diese Weise bezahlt wird, wird vom Finanz- oder Zollamt berechnet (§ 13).

Im Falle der Nichtbezahlung ist das Finanzamt berechtigt, Mehl und Grütze ohne Rücksicht auf die Rechte dritter Personen zu beschlagnahmen,

um auf diese Weise die Entrichtung der Gebühren durchzusetzen. **Dem Finanzamt steht auch das Recht zu, Erzeugnisse aus solchem Mehl zu pfänden, für das die Gebühr nicht entrichtet worden ist** (§ 15).

Rückerstattung der Gebühr.

Die Rückerstattung erfolgt, wenn festgestellt wird, dass die Gebühr unrechtmässig erhoben wurde und im Falle des Exports. Das Recht zur Rückerstattung verjährt mit Ablauf eines Jahres nach der Bezahlung. **Das Recht des Staates zur nachträglichen Erhebung der Gebühren verjährt mit dem Ablauf von 5 Jahren** (§ 17). Die Bestimmungen der §§ 19 bis 30 regeln die Art und Weise der Etikettierung, der Plombierung und Verpackung. In den freien Handel können nur Verpackungen mit einem Gewicht von: 100 kg, 80 kg, 50 kg, 10 kg und 5 kg brutto gebracht werden. Die Gewichtsschwankungen können höchstens 1% betragen.

Befreiungen.

Von der Besteuerung sind Mehl und Grütze befreit, die in das Ausland exportiert werden, und zwar unter folgenden Bedingungen: Die Sendung muss mit entsprechenden Etiketts versehen sein, die Menge des ausgeführten Mehls oder der Grütze muss in das Rechnungsbuch eingetragen sein, und der Mühlenbesitzer muss innerhalb von 45 Tagen, gerechnet vom Datum des Versands, eine entsprechende Bestätigung des Zollamtes über die durchgeführte Ausfuhr vorlegen.

Warenverkehr zwischen den Mühlenunternehmen (§ 35).

Mehl und Grütze können von einem Mühlenunternehmen in ein anderes ohne vorherige Bezahlung der Steuern transportiert werden, wenn ein besonderes Verfahren eingehalten wird. Insbesondere muss der Mehltransport schriftlich dem zuständigen Finanzkontrollbezirk mitgeteilt werden, der nachprüft, ob dieses Mehl in dem betreffenden Mühlenunternehmen laut Ankündigung eingetroffen ist. Die gemeldete Sendung muss innerhalb von 10 Tagen in ein anderes Mühlenunternehmen gebracht sein.

Eigener Verbrauch.

Weiter sieht die Verordnung die Befreiung von der Abgabe vor, wenn die Produkte **für den Verbrauch innerhalb der eigenen Wirtschaft des Produzenten oder Landarbeiters bestimmt sind.** Die Verordnung enthält die Bedingungen, unter denen die Vermahlung von Getreide für den eigenen Verbrauch vorgenommen werden kann. **Unter Handelsverkehr** mit Mehl und Grütze versteht man nach § 39 den Verkauf, das Aufladen, das Abladen, den Eisenbahn-, Fuhrwerk- oder Wassertransport, die Lagerung ausserhalb des Mühlenunternehmens, das Mischen, das Verarbeiten und den Verkauf von Mehl und Getreide. § 40 der Ausführungsverordnung gibt an, **was unter Grossverkauf und Kleinverkauf von Mehl und Grützen zu verstehen ist. Grossverkauf** ist der Verkauf dieser Produkte an Unternehmen des Kleinverkaufs oder Unternehmen der Mehlproduktion, wobei dieser Verkauf lediglich in Verpackungen mit nicht geöffneten Verschliessungen (Etikette und Plomben) erfolgen darf.

Als Kleinverkauf von Mehl und Grützen ist der Verkauf dieser Produkte direkt an den Konsumenten zu verstehen. In Unternehmen des Kleinverkaufs kann nur stets 1 Sack Mehl bzw. Grütze geöffnet sein (§ 41).

Die Kontrolle.

Sie **kann zu jeder Tag- und Nachtstunde durchgeführt werden.** Jedes Unternehmen, das sich mit der Ausmahlung von Getreide befasst, ist verpflichtet, **Rechnungsbücher** nach einem dafür besonders vorgeschriebenen Muster zu führen. Wenn in einem Unternehmen Unterschlagungen festgestellt werden, kann die Finanzkammer dieses Unternehmen einer standigen Kontrolle unterziehen (§ 42).

Uebergangsbestimmungen.

Alle Bestande an Mehl und Grütze, die sich in den Gross- und Kleinhandelsbetrieben befinden und 500 kg überschreiten, unterliegen der zwangsweisen Anmeldung bei den Kreisverwaltungsbehorden. Alle Bestande, gleichgültig ob sie der Meldung unterliegen oder nicht, die sich im Augenblick der Inkraftsetzung der Verordnung (5. September 1938) in den Gross- und Kleinhandelsbetrieben sowie in den Mehlverarbeitungsunternehmen befinden, unterliegen nicht der Gebühr unter der Bedingung, dass sie bis zum 30. September 1938 mit den vorschriftsmassigen Zeichen versehen werden. Die Mehl- und Grützebestande, die sich bei Inkrafttreten der Verordnung am 5. September 1938 in den Mühlenbetrieben befinden, können nur dann in den Handelsverkehr gegeben werden, wenn sie vorschriftsmassig verpackt und mit den entsprechenden Etiketts und Plomben versehen sind.

Berufungen.

Die Entscheidungen über die Bemessung und Einziehung der Gebuhren liegt bei den zustandigen Finanz-, Akzise- und Monopolamtern. Gegen die in erster Instanz getroffene Entscheidung kann bei der nachsthoheren Behörde Berufung eingelegt werden. Die Berufung muss innerhalb von 14 Tagen, gerechnet nach der Entscheidung, durch Vermittlung der Behörde, die die Entscheidung gefallt hat, eingereicht werden; die Entscheidung dieser Behörde ist endgultig. Als **Rechnungsjahr** für die Mühlenbetriebe sowie für die Betriebe, die sich mit dem Grosshandel von Mehl und Grützen befassen, wird die Zeit der Getreidekampagne, d. h. die Zeit vom 1. August bis zum 31. Juli betrachtet.

Steuererleichterungen bei der Ausfuhr von Handwerkserzeugnissen

Rechtsgrundlage: Rundschreiben des Finanzministers vom 24. 6. 1938 L. D. V. 7772/4/38 (Dz. U. Min. Sk. 19/467/38).

Das polnische Finanzministerium hat durch ein Rundschreiben vom 24. Juni d. J. den Export von Handwerkserzeugnissen, die von Werkstatten 1938 angefertigt wurden, von Industrie- und Umsatzsteuern befreit. Diese Erleichterung kommt nur den Handwerkern zu, die regelmassige, vereinfachte Buchführung anwenden.

Mündliche Bewerbungen um Steuerermassigung

Rechtsgrundlage: Rundschreiben des Finanzmin. v. 22. II. 1938 L. D. V. 12 484/1/37.

Da einige Finanzamter es ablehnen, Steuervergünstigungsanträge zu erledigen, weil die betr. Antragsteller keine schriftlich ausgearbeiteten Anträge vorgelegt haben, hat das Finanzministerium mit obigem Rundschreiben folgende Bestimmungen erlassen:

1. falls sich ein Steuerzahler persönlich an das Finanzamt mit der Bitte wendet, ihm Steuervergünstigungen zu gewahren, ohne einen schriftlich ausgearbeiteten Antrag vorzulegen, sondern diese Bitte nur mündlich aussert, so ist **eine solche Meldung zu Protokoll zu nehmen und als gleichberechtigt mit schriftlichen Antragen zu behandeln;**
2. der Beschluss des Amtes über das protokollarisch festgelegte Gesuch ist soweit wie möglich unverzüglich zu fassen und dem Antragsteller grundsatzlich schriftlich zur Kenntnis zu geben, mit Ausnahme der Falle, in denen sich der Steuerzahler mit einer mündlichen Entgegennahme dieses Beschlusses einverstanden erklart. In einem solchen Falle hat der Steuerzahler seine Einverstandniserklarung durch Unterschrift zu bestätigen;
3. das Protokoll unterliegt einer Stempelgebühr in Höhe von 3 zł sowie 50 gr pro Anlage.

Lokalsteuer von Gewerbelokalen

Rechtsgrundlage: Art. 2, Pkt. 3 des Lokalsteuergesetzes vom 14. 11. 1935 (Dz. U. 82/505/35), § 9 der Ausführungsverordnung vom 20. 4. 1936 (Dz. U. 33/258/36) sowie Rundschreiben des Finanzministeriums vom 24. 6. 1938 L. D. V. 8140/3/38 (Dz. U. Min. Sk. 18/453/38).

Bekanntlich sind nach den Bestimmungen des Dekretes über die Lokalsteuer Gewerbelokale von der Lokalsteuer befreit. Diese Befreiung kommt auch dann in Frage, wenn andere Personen als der Eigentümer des Lokals in dem betreffenden Lokal ein Gewerbeunternehmen führen, z. B. Untermieter oder ein Familienmitglied des Hauptmieters.

Recht

Ueberschreiten der Arbeitszeit

Rechtsgrundlage: Art. 1 des Gesetzes über die Arbeitszeit in Industrie und Handel (Dz. U. 7/20) und D. S. N. vom 13. 5. 1937 III. K. 2368/36.

Es kommt öfters vor, dass in Unternehmen die Angestellten nach Betriebsschluss noch 1 bis 2 Stunden langer beschaftigt werden, um etwa das Warenlager in Ordnung zu bringen oder die Schaufenster umzuandern. Ist in diesem Falle der Arbeitgeber für die Ueberschreitung der Arbeitsstunden verantwortlich zu machen?

Ja, denn der Arbeitgeber macht sich dadurch eines Vergehens nach Art. 1 des Gesetzes über die Arbeitszeit in Industrie und Handel (Dz. U. R. P. Jahrgang 1920, Pos. 7) schuldig, sobald ihm die Tatsache bekannt ist, dass der Arbeitnehmer langer als 8 Stunden am Tage arbeitet. Das Oberste Gericht hat diesen Rechtsstandpunkt in einem Urteil vom 13. 5. 1937 III K. 2368/36 bestatigt.

Gehaltszahlung während der Arbeitsdienstpflicht

Rechtsgrundlage: Art. 98 g, Absatz 2 des Dekrets des Staatspräsidenten vom 9. 11. 1936 über die allgemeine Militardienstpflicht (Dz. U. R. P. 86/601/38).

Im Zusammenhang mit der in Nr. 8/38 unserer Zeitung besprochenen Frage betr. Gehaltszahlungen während der Zeit der Militarübungen eines Arbeitnehmers weisen wir noch nachtraglich darauf hin, dass auch die Einberufung zur Ausübung von Arbeiten für den Arbeitsvertrag und das Dienstverhaltnis dieselben Folgen wie die Einberufung zu Militarübungen nach sich zieht.

Beschaftigung von Absolventen von Handelsschulen durch Handelsvermittler

Rechtsgrundlage: Rundschreiben des Finanzministers vom 27. 6. 1938 L. D. V. 3649/4/38 betr. Beschaftigung von Absolventen von Handelsschulen (Dz. U. Minist. Sk. 19/468/38).

Auf Grund des obigen Rundschreibens gestattet das Ministerium Handelsvermittlern, die das entsprechende Patent gelöst haben (Kat. II b), zwei Absolventen von Handelshochschulen jeglicher Typen in der Zeit von zwei Jahren nach Beendigung der Schule zu beschaftigen, ohne ein Handelspatent der II. Kategorie auszulösen. Die erwahnte Erleichterung steht von Amts wegen zu (ohne einen individuellen Antrag) und hat Gultigkeit vom 1. Juli 1938.

Handel

Bevorzugte Importgenehmigungen

Das polnische Handelsministerium hat begonnen, die Exporteure bei der Erteilung von Einfuhrbewilligungen zu bevorzugen, mit der Begründung, dass diese zur Aktivierung der Handelsbilanz des Landes durch ihre Tatigkeit Erhebliches beitrügen und sogar mitunter erhebliche Lasten auf sich zu nehmen hatten. Letzthin haben mehrere Exporteure Einfuhrbewilligungen für grössere Mengen erhalten als die Importeure. Der Aussenhandelsrat soll Richtlinien für eine grundsatzliche Bevorzugung der Exporteure bei der Verteilung der normalen Einfuhrkontingente ausarbeiten.

Die Ausfuhr Polens nach Deutschland

für die drei nachsten Monate erhöht

Der Wert des polnischen Exports nach Deutschland soll in den Besprechungen der Regierungskommissionen für die nachsten drei Monate — September bis November — auf 90 Mill. zł festgesetzt sein. Da das gesamte Jahreskontingent auf 260 Mill. zł oder 65 Millionen zł vierteljährlich festgesetzt ist, übersteigt der Satz von 90 Mill. den Durchschnitt fast um die Halfte. Diese Massnahme ist auf den saisonmassigen Export landwirtschaftlicher Artikel nach Deutschland zurückzuführen.

Ausfuhr von Lebensmitteln aus Polen nach Danzig

Der Verteilungsausschuss für den Verkehr mit Lebensmitteln zur Ausfuhr nach Danzig hat vor einigen Tagen in Thorn neue Ausfuhrkontingente für Danzig unter die polnischen Genossenschaften und den Einzelhandel verteilt.

Bekanntgabe der Preise für Artikel des täglichen Bedarfs

Rechtsgrundlage: Gesetz vom 5. 8. 1938 über die Sicherung des Angebotes von Artikeln des taglichen Bedarfs (Dz. U. R. P. 60/462/38) sowie Verordnung des Landwirtschaftsministers vom 18. 8. 1938 über die Kennzeichnung der Preise von Artikeln des taglichen Bedarfs (Dz. U. R. P. 60/468/38).

Am 18. 8. ist die oben angeführte Verordnung des Landwirtschaftsministers über die Kennzeichnung der Preise von Artikeln des taglichen Bedarfs in Kraft getreten, nach der samtliche Geschaftsinhaber verpflichtet sind, für die nachstehend angeführten Artikel des taglichen Bedarfs, die zum Verkauf bestimmt sind, Preislisten auszuhangen und ausserdem die Preise direkt auf den Artikeln anzubringen.

A. Lebensmittel.

I. Pflanzlicher Herkunft.

1. Getreideprodukte, wie: Mehl, Grütze, Flocken, Geback, Zwieback, Nudeln, Oblaten, Starkemehl, Malz.
2. Hülsen- und Hackfrüchte, Obst, Beeren, Pilze; wie: Kartoffeln, Kraut, Mohrrüben, Zwiebeln, rote Rüben, Blumenkohl, Garten- und Waldobst, Kartoffelmehl, Sirup, Flockenmehl, Kompott, Pflaummus, Marmelade, Safte, Olivenol, Speiseöl, Konserven aller Art.
3. Kolonialwaren wie: Zucker, Tee, Kaffee, Kakao, Reis, Zichorie, Pfeffer, Tabak, sowie ihre Erzeugnisse, wie: Konfitüren, Schokolade und -erzeugnisse, Essig, Hefe, Backmehl, Mostrich, Saucen, ferner Bier, Wein und Honig.

II. Tierischer Herkunft.

1. Fleisch-, Fleischwaren und Schlachtprodukte, wie: Rind-, Kalb-, Schweine-, Hammel-, Pferdefleisch, Geflügel, Wild, Wurst, Speck, Schmalz, Talg, Konserven aller Art, Fleischbrühen, Extrakte.
2. Susswasser- und Seefische sowie ihre Erzeugnisse wie: gesalzene, geraucherte, marinierte Fische, Konserven.
3. Milchprodukte, wie: Milch, Eier und ihre Erzeugnisse, wie: Sahne, Kase, Butter, Konserven aller Art.

III. Mineralischer Herkunft.

Speisesalz.

B. Kleidungsstücke.

1. Textilwaren und Kleidung, wie: Woll-, Leinen-, Hanf-, Seide-, Baumwoll-, Filzwaren, sowie aus Ersatzfasern und überdies fertige Kleidungsstücke, Waschestücke und Bettwasche.
2. Lederwaren, wie: Schuhe, Geschirr, lederne Galanteriewaren, Pelze.

C. Brenn- und Beleuchtungsmaterialien.

Materialien und Energien zu Brenn- und Beleuchtungszwecken für die Hauswirtschaft, wie: Holz, Torf, Kohle, Petroleum, Koks, Briketts, Lichte, Streichhölzer.

D. Hygienische Artikel.

Die unentbehrlichsten Artikel für tagliche Hygiene, wie: Seife, Kalk und andere Mittel zur Erhaltung der Sauberkeit.

Die Preislisten müssen enthalten:

1. die Bezeichnung der Waren,
2. den Preis,
3. die Firma oder den Namen des Geschaftsinhabers,
4. die Adresse der Firma oder des Geschaftsinhabers,
5. das Datum der Anfertigung der Preisliste.

Die Preislisten sind an einem den Kaufern zuganglichen sichtbaren Ort anzubringen. Die angegebenen Preise sind nach den geltenden Mass- und Gewichtseinheiten oder nach Stückzahl zu berechnen und haben den tatsachlichen Preisen zu entsprechen. Die Preislisten sind leserlich und klar anzufertigen. Die Verkaufsgeschafte dieser Art sind verpflichtet, auf Verlangen des Kaufers Rechnungen über die gekauften Artikel auszustellen. Diese müssen enthalten: die Bezeichnung der Firma oder den Namen des Inhabers, seine Adresse, das Datum des Verkaufs, die Qualitat und Menge der Ware, sowie den Verkaufspreis.

Unternehmen des Engroshandels oder Halbengroshandels mit Gegenstanden des taglichen Bedarfs sind verpflichtet, für samtliche verkauften Artikel des täglichen Bedarfs Fakturen anzufertigen und zu besitzen. Diese Fakturen sind auf Verlangen den Verwaltungsbehörden vorzulegen.

§ 7 der erwahnten Verordnung sieht für die Geschaftsinhaber für den Fall der Nichtbefolgung dieser Vorschriften eine Arreststrafe bis zu 3 Monaten oder eine Geldstrafe bis zu 3000 zł vor.

Eierverkauf nach Gewicht

Rechtsgrundlage: Verordnung des Ministerrats vom 13. 7. 1938 über den Verkauf von Hühnereiern nach Gewicht und Kennzeichnung ihrer Güte im Kleinhandel (Dz. U. 53/415/38).

Mit dem 29. August d. J. ist eine Verordnung in Kraft getreten, die es den Genossenschaften und dem Kleinhandel zur Pflicht macht, die Bezeichnung der Eierpreise nicht mehr in Stück, sondern in Kilo anzugeben. Mit dem 1. September werden die Lebensmittelamter mit Hilfe der Verwaltungsbehörden Kontrollen vornehmen, um sich von der Durchführung der Verordnung zu überzeugen.

Pachtungs- und Kaufmöglichkeiten

Nahere Auskunft erteilt auf Anfragen unter Angabe des Aktenzeichens die Hauptgeschaftsstelle des **Verbandes für Handel und Gewerbe, Poznań, Al. Marsz. Piłsudskiego 25.**

Den Anfragen ist Rückporto beizulegen, da sonst keine Antwort erteilt wird.

Angebote:

Farberei und chem. Reinigungsanstalt in Kreisstadt der Provinz zu verpachten. A 81/38.
Fleischerei mit Motorbetrieb in Grossstadt altershalber zu verpachten. A 63/38.
Gerberei zu verpachten. A 84/38.
Friseurgeschaft in Kreisstadt zu verkaufen. A 86/38.
Friseurgeschaft, grösseres Unternehmen, zu verkaufen. A 82/38.
Klempnerei in Kreisstadt in Pommerellen zu verpachten. A 95/38.
Fleischerei bei Bromberg zu verpachten. A 108/38.
Windmühle im Kreise Żnin zu verkaufen. A 106/38.
Gastwirtschaft im Kreise Śrem zu verkaufen. A 103/38.
Restaurant mit Saal in Kleinstadt zu verpachten. A 101/38.
Sattler- und Tapezierwerkstatt in Kreisstadt zu verkaufen. A 56/38.
Kolonial- und Delikatesswarengeschaft kann in Grossstadt eröffnet werden; Kundenkreis gesichert. A 102/38.
Eisenwarenhandlung mit Kolonial- und Kurzwaren zu verpachten. — A 98/38.
Kolonialwarengeschaft in Kleinstadt zu verkaufen. A 96/38.
Schlosserwerkstatt mit Maschinen in günstiger Lage zu verpachten. A 100/38.
Heirat: Ein tüchtiger Schuhmacher oder anderer Handwerker zur Einheirat in ein Schnittwarengeschaft gesucht. A 115/38.
Geschaftsgrundstück in Kleinstadt bei Posen mit **Handwerkerwerkstatt** zu verkaufen. A 114/38.
Gartnerei kann in grossem Obstgarten mit ca. 500 Bäumen eingerichtet werden; Haus, Stall und Scheune vorhanden. A 132/38.
Klempnerei mit Hausgrundstück in Kreisstadt bei Posen zu verpachten. A 116/38.
Buchhandler mit Kapital als Kompagnon gesucht. A 126/38.
Backerei im Kreise Bromberg zu verkaufen. A 126/38.
Backer im Alter von 30—40 Jahren findet Einheiratungsmöglichkeit. A 131/38.
Mühlen mit über 10 t Tagesleistung zu verpachten. A 119 — 122/38.
Ziegelei mit einer Leistung von jahrlich ca. 1 Million Ziegel zu verkaufen. A 118/38.
Restaurant und Hausgrundstück mit 11 Wohnungen in Grossstadt zu verkaufen. A 107/38.
Hausgrundstück und 7 Morgen Land bei Posen, geeignet für Gartnerei, zu verpachten. A 130/38.
Mietshaus in Posen zu verkaufen. A 129/38.
Schmiedewerkzeug, komplett, krankheitshalber zu verkaufen. A 113/38.
Goldschmiedewerkstattseinrichtung zu verkaufen. A 60/38.
Einheirat bietet sich einem Madchen in einem kaufmannischen Unternehmen. A 133/38.
Tischlerei in Grenzstadt zu verpachten. A 117/38.
Tischlerei auf dem Lande mit vollstandiger Einrichtung wird krankheitshalber verpachtet. A 111/38.
Kolonial- und Eisenwarenhandlung in Kleinstadt zu verpachten. A 128/38.
Kolonialwarenhandlung und Kaffeerosterei in Kleinstadt zu verpachten. A 123/38.
Schmiedewerkstatt kann in Kleinstadt bei Posen in ehem. Stellmacherwerkstatt eingerichtet werden. A 127/38.

Nachfrage:

Tischlerei für selbstandigen Tischler mit Handwerkskarte zur Pacht gesucht. N 13/38.

Geschaftliches

Der Gesamtauflage unserer heutigen Zeitschrift liegt ein Prospekt der „Westbank — Bank Spółdzielczy", Wolsztyn, bei.

Verantwortlicher Schriftleiter: Dr. Martin Thomaschewski, für den Teil: Handel, Recht und Steuern Diplom-Kaufmann Leopold Harlos, beide Poznań, Aleja Marszałka Piłsudskiego 25. Herausgegeben vom Verband für Handel und Gewerbe E. V., Poznań, Aleja Marsz. Piłsudskiego 25. — Druck: Concordia Sp. Akc., Poznań. — Nachdruck nur mit Genehmigung der Schriftleitung gestattet.

Kaufleute Handwerker!

Es ist im Einzelhandel und Handwerk noch viel zu wenig bekannt, wie nutzbringend und leicht es ist, **durch einen ausgenutzten Kassen-Skonto Gewinne zu erzielen.**

Mit der Zeit summieren sich recht ansehnliche Beträge, die dem Geschäft zusätzlich zugute kommen können. Wer sich die Mühe macht, die durch den bisher unausgenutzten Kassenskonto entgangenen Verdienste, beispielsweise für das letzte Jahr, zu errechnen, der wird erkennen, **daß der einträglichste und sicherste Gewinn** im Skontoabzug liegt Was der Kassenskonto für die verschiedensten Zahlungsbedingungen bedeutet, soll an einigen Beispielen veranschaulicht werden:

30	Tage	netto	oder	1%	Skonto	innerhalb	10	Tagen	=	18% im Jahre
30	Tage	netto	oder	2%	Skonto	innerhalb	10	Tagen	=	36% im Jahre
30	Tage	netto	oder	3%	Skonto	innerhalb	10	Tagen	=	54% im Jahre
30	Tage	netto	oder	2%	Skonto	innerhalb	15	Tagen	=	48% im Jahre
60	Tage	netto	oder	1%	Skonto	innerhalb	30	Tagen	=	12% im Jahre
60	Tage	netto	oder	2%	Skonto	innerhalb	30	Tagen	=	24% im Jahre
90	Tage	netto	oder	2%	Skonto	innerhalb	30	Tagen	=	12% im Jahre
90	Tage	netto	oder	3%	Skonto	innerhalb	30	Tagen	=	18% im Jahre

Diese Zahlen veranschaulichen, wie teuer sich Lieferantenkredite stellen. Man ersieht daraus, daß mit dem fälschlicherweise als teuer verschrienen Bankgeld noch lohnende Geschäfte gemacht werden können.

„Ich mache viel lieber Bankschulden, als daß ich einen Skonto ungenutzt lasse. Er bringt mir doch weit mehr ein, als ich Bankzinsen zahle. Besser kann ich überhaupt nicht verdienen!" so sagte der Amerikaner Woolworth einmal in richtiger Erkenntnis der Gewinnmöglichkeiten.

Handwerker, Gewerbetreibende und Einzelhändler, sie alle müssen heute mit äußerst geringen Verdienstspannen rechnen, müssen oft geradezu jonglieren, um überhaupt zurechtzukommen.

Für sie liegt im Kassenskonto eine günstige Chance zur Herstellung und Verbesserung der Rentabilität.

Um die dafür erforderlichen Bankkredite braucht ein Geschäftsmann, dessen Verhältnisse geordnet und dessen persönlicher Ruf einwandfrei, nicht zu bangen, wenn er mit uns in Verbindung steht.

Wir gewähren gerne soliden Mitgliedern und Kunden unserer Genossenschaft die erforderlichen **Kredite.**

Je länger die Verbindung zu uns besteht, um so leichter das Kreditgeschäft.

Westbank Bank Spółdzielczy Wolsztyn

Spółdz. z ogr. odpow.

Filialen:

Nowy Tomyśl - Międzychód - Pniewy

Betriebsleiter, denkt an unsere Arbeitslosen!

In der „Berufshilfe", Poznań, Aleja Marsz. Piłsudskiego 27, sind u. a. gemeldet:

Zimmermann.
32 J., ledig, mit Bautischlerei und Oelaustrich vertraut, sucht Stellung. 2/3.

Ziegelbrenner.
35 Jahre, verheiratet, kinderlos, militarfrei, bereits verschiedentlich in Stellung gewesen, sucht Stellung. 10/2.

Tischler (Bau-, Kunst- und Mobeltischler).
32 J., verheiratet, mit Polieren und Fournieren vertraut, tuchtig in seinem Fach, sucht Stellung. 11/2.

Tischlergeselle.
28 J., ledig, militarfrei, mit Fachschulbildung, sucht Stellung in besserem Betrieb. 11/21.

Schmiedegeselle.
26 J., ledig, sucht weitere Ausbildung in Kutschwagenbau bzw. Maschinenschlosserei. 21/43.

Schlosser — Chauffeur.
26 J., ledig, auch mit Traktor- u. Dreschsatzführung vertraut, sucht Stellung, wo spatere Verheiratung gestattet ist. 22/2.

Klempner — Installateur.
28 J., ledig, in seinem Fach gut bewandert, sucht Stellung. 25/2.

Radiotechniker.
26 J., ledig, gelernter Elektrotechniker, noch in ungekündigter Stellung, mit samtlichen Arbeiten vertraut, sucht Stllg. 31/5.

Klavierbauer und -stimmer.
28 Jahre, sucht Stellung, ubernimmt auch Reparaturen auf Anforderung. 39/1.

Techniker.
21 J., in Maschinenbau ausgebildet, z. Zt. noch in einem techn. Buro tatig, möchte sich verändern. 40/6.

Schriftsetzer (Hand- und Maschinensetzer).
33 J., ledig, mit Tiegel- und Flachpresse vertraut, sucht Stellung. 41/1.

Buch-, Papierhändler.
27 J., led., auch in Musikalien ausgebildet, sucht Stellung. 43/2.

Weissgerber.
41 J., verheiratet, Kriegsinvalide, jedoch in seiner Arbeit dadurch nicht behindert, sucht Stellung als Weissgerber bzw. andere Beschaftigung. 47/1.

Schuhmachergeselle.
21 J., ledig, vor der Militarzeit, mit zirka 1½jähriger Gehilfenpraxis, sucht Stellung bei einem tüchtigen deutschen Meister. 51.

Konditor — Backer.
26 J., ledig, z. Zt. noch in Stellung, möchte sich verändern. 62/5.

Konditorgeselle.
19 J., hat eine gute Ausbildung genossen, nach der Lehrzeit einige Monate als Geselle in Konditorei gearbeitet, sucht Stellung. 62/3.

Konditorgeselle.
21 J., ledig, mit guter Ausbildung, sucht Stellung. 62/6.

Fleischergeselle.
29 J., ledig, mit allen Arbeiten vertraut, sucht Stellung. 63/11.

Fleischergeselle.
21 J., ledig, kurz nach der Lehrzeit, sucht Stellung. 63/23.

Fleischergeselle.
20 J., ledig, kurze Zeit nach der Lehrzeit, sucht Stellung. 63/24.

Fleischergeselle.
29 J., ledig, mit allen Arbeiten vertraut, bereits verschiedentlich in Stellung gewesen, sucht Stellung. 63/28.

Fleischergeselle.
23 J., ledig, in Motor- und Handbetrieb gearbeitet, perf. in Schlachten u. Wurstmachen, sucht Stellung. 63/29.

Fleischergeselle.
25 J., ledig, b. Militar gedient, kurze Praxis als Geselle, war auch vorübergehend selbstandig als Hausschlachter tatig, sucht Stellung. 63/22.

Müllergeselle.
31 J., verheiratet, besitzt über 4 J. Gesellenpraxis, hatte zuletzt ein Mehlumtauschgeschaft inne, z. Zt. als Lediger in Stellung, sucht Beschaftigung als Verheirateter. 64/18.

Müllermeister.
31 J., verheiratet, mit allen neuzeitlichen Einrichtungen vertraut, sucht Stellung als Meister oder Werkführer. 64/29.

Obermüller.
38 J., verheiratet, Praxis vorhanden, besonders für Montage verwendungsfahig, sucht Stellung. 64/32.

Müllermeister.
31 J., ledig, mit guter zusatzlicher Ausbildung, vertraut mit allen neuzeitlichen Einrichtungen, gute Zeugnisse vorhanden, sucht Stellung. 64/38.

Friseurgehilfe.
21 J., ledig, mit Vorkenntnissen im Damenfach, sucht Stellung. 68.

Friseurgehilfe.
24 J., ledig, mit Handwerkerkarte, sucht weitere Ausbildung im Damenfach bei bescheidenen Ansprüchen. (Gewisse Vorkenntnisse vorhanden). 68/11.

Holzkaufmann.
39 J., verheiratet, hauptsachlich selbstandig tatig gewesen, s. entspr. Stllg. 73/3.

Kolonialwarenverkaufer.
26 J., ledig, auch m. Restauration vertraut, hat b. Militar gedient, s. Stllg. 81/11.

Kolonialwarenverkaufer.
30 J., ledig, militarfrei, 1925 ausgelernt, auch mit Büroarbeiten vertraut, in verschiedenen Stellungen tatig gewesen, sucht Stellung. 81/16.

Eisenwarenkaufmann.
29 J., ledig, beim Militar gedient, auch in der Kolonialwaren- und Gastwirtsbranche bewandert, seit 1929 als Gehilfe in verschied. Stellungen tatig gewesen, sucht Stellung in grösserem Betriebe. 82/15.

Eisenwarengehilfe.
27 J., ledig, b. Militar gedient, besitzt bisher wenig Gehilfenpraxis, s. Stellung. 82/8.

Drogist.
24 J., led., b. Milit. ged., 1 J. die Drogistenschule besucht, besitzt 2 Jahre Gehilfenpraxis, sucht Stellung. 84/1.

Drogistengehilfe.
24 J., ledig, zur Zeit noch in Stellung, sucht entspr. Posten zum 1. 1. 1939. 84.

Verkauferin.
26 J., ledig, hat bereits mehrere Stellen innegehabt, hauptsachlich in Backereien gearbeitet, sucht Stellung. 87/17.

Verkauferin.
25 J., ledig, in der vaterlichen Fleischerei gelernt, ubernimmt auch Stellung bei Kindern. 87/21.

Verkauferin.
22 J., Lyzealbildg., bereits in Fleischerei gearbeitet, sucht Stellung. 87/13.

Blumenbinderin.
25 J., 2 Jahre Lehrzeit, danach 8 Jahre auch als 1. Binderin tatig gewesen, sucht [illegible] [illegible]

Büroanfangerinnen.
zum Teil mit guten polnischen Sprachkenntnissen, suchen Stellung. 76.

Chemie-Ingenieur.
30 J., ledig, militarfrei, mit Diplom, sucht Stellung. 98/1.



Das unübertroffene Backbuch „Backen macht Freude" der Firma Dr. A. Oetker ist in allen Kolonialwarengeschäften und Buchhandlungen erhältlich. Ermässigter Preis 30 Groschen.



KLEINE ANZEIGEN

Hausgrundstück

mit alteingeführtem **Kolonialwarengeschäft** in günstiger Lage in Kleinstadt zu verpachten. Kaffeebrennerei und andere Einrichtungen, Speicher, Stallungen vorhanden.

Anfragen an den Verband für Handel und Gewerbe e. V., Poznań, Al. Marsz. Piłsudskiego 25, unter A 117/38.

Hausgrundstück

einstöckig, mit grossem Garten, am See. **Stellmacherwerkstatt** mit Werkzeug, preiswert abzugeben. Anfragen an „Merkator", Sp. z o. o., **Poznań**, Aleja Marszałka Piłsudskiego 25.

Hausgrundstück mit Speicher

und **Kolonialwarengeschäft** zu verkaufen. Kein Grenzgebiet. Kleinstadt am Markt. Räume auch für jedes andere Geschäft **geeignet.** Anfragen unter A 96/38 an die Geschäftsstelle dieser Zeitung.

Hausgrundstück

mit **Eisen- und Kolonialwarengeschäft,** günstig gelegen, zu verkaufen.

Anfragen sind unter A 128/38 an die Geschäftsstelle des Verbandes zu richten.

Tischlerei und Laden

altershalber zu verpachten. Zur Uebernahme ca. 2000 zł erforderlich.
Paul Girndt, Wolsztyn, Rynek 15.

Heirat

Suche für meinen Sohn, 27 Jahre alt, kath., Kaufmann, Lebensgefährtin. Schuldenfreies Grundstück und gesicherte Existenz vorhanden. Etwas Vermögen erwünscht. Offerten unter **A 133/38** an den Verband für Handel und Gewerbe e. V., Poznań, Aleja Marszałka Piłsudskiego 25.